# 12. Accumulation et sabotage

> « Les fortunes vraiment considérables ne sont jamais faites que par ceux qui s'attaquent aux cordons nerveux de la nation. »
>
> B. Traven, *Rosa blanca.*

## Les catégories du pouvoir

Dans le chapitre introductif de ses *Grundrisse* (1857 : chap. 1), Marx se débat avec la difficulté qui consiste à choisir un point de départ théorique. Comme il le souligne, le choix des catégories à employer est compliqué par des considérations d'abstraction et de spécificité, de même que par des questions de progression historique. L'ordre capitaliste, à l'instar de n'importe quel autre ordre social, englobe les phases historiques qui l'ont précédé. Marx observe que chacune de ces catégories incorpore non seulement les relations qu'elle entretient avec d'autres catégories qui lui sont contemporaines, mais aussi des liens de filiation profonds avec un passé dont elles émergent et qu'elles nient.

Notre histoire du capital se concentre sur le pouvoir. Mais avant d'en arriver au pouvoir, nous avons d'abord dû critiquer les catégories, les relations et les récits historiques de l'économie politique. Commune à toutes ses théories et explications est leur réticence ou leur incapacité à

traiter des diverses façons dont le pouvoir sert de fondement au capital. L'itinéraire au moyen duquel nous avons étudié cette difficulté nous a fait passer par différents territoires : les mythes sociaux de la mécanique newtonienne ; la distinction de la « politique » et de « l'économie » et la fragmentation académique des sciences sociales ; la croyance en l'efficience et l'impossibilité de quantifier la productivité ; la distinction entre le « réel » et le « nominal » et les relations tourmentées entre richesse matérielle et marchés financiers ; et, finalement, l'histoire de la capitalisation, depuis l'escompte du Moyen Âge jusqu'à la fixation du prix des actifs aujourd'hui.

La capitalisation est au cœur du capitalisme contemporain. L'actualisation des revenus futurs espérés est maintenant le principe « économique » organisateur qui façonne et dirige la vie quotidienne sur notre planète. Mais, comme notre itinéraire l'a suggéré de manière répétée, la capitalisation n'est pas simplement une catégorie « économique ». C'est *un mode global du pouvoir*.

Jusqu'à l'émergence du capitalisme, le pouvoir était largement séparé et situé au-dessus des processus de production et de consommation. Il était exercé au moyen de fortes doses de force agrémentées d'espérances modestes, principalement pour l'au-delà. Le nouveau régime du capital a introduit une technologie du pouvoir entièrement neuve, qui pénètre et façonne jusqu'à l'âme de ses sujets. Il a inventé le concept d'« idéologie » et « l'instruction publique » comme institution ; il a développé une psychologie, une culture et une consommation de masse ; il a donné naissance à un homme unidimensionnel ; il a pénétré dans des domaines que les gouvernants précédents n'avaient pas même pu sonder. Ces inventions ont fait du capital la forme la plus envahissante, la plus englobante et la plus flexible de pouvoir organisé jamais connue par l'humanité. Dans la mesure où ces processus de pouvoir ont tous un effet sur la profitabilité et que, par conséquent, ils sont tous actualisés dans le prix des actifs, étudier la capitalisation, c'est étudier la nature et l'évolution du pouvoir organisé dans le capitalisme contemporain.

Dans cette partie de l'ouvrage, notre point de départ est donc que la capitalisation des revenus n'est pas un dérivé accessoire de la production, mais bien une représentation générale du pouvoir. Nous affirmons que les revenus pécuniaires n'ont pas une « source » matérielle, qu'on les évalue en utils ou en temps de travail. Ils sont plutôt la représentation symbolique d'une lutte – d'un conflit entre des groupes du capital dominant, agissant contre une opposition, pour *façonner et restructurer l'évolution de la reproduction sociale dans son ensemble*. Ce qui est accumulé dans cette lutte, ce n'est pas la productivité en tant que telle, mais l'aptitude à *soumettre la créativité au pouvoir*.

La théorisation de cette lutte capitalisée n'est rien moins que triviale. Encore une fois, le problème qui se pose immédiatement est celui des catégories à employer. De nos jours, presque tous les concepts qui se rapportent au capital incorporent ou évoquent la production ou la consommation. Les notions de « commerce » et d'« industrie », d'« investissement » et de « propriété privée », de « taux normal de rendement » et de « taux naturel de chômage », de « fixation du prix des marchandises » et de « maximisation de la richesse », de « capitaux propres » et de « dette », de « profit » et d'« intérêt », de « société » et d'actifs « matériels » et « immatériels » des sociétés, d'« accumulation » et de « circulation », et, finalement, ce que l'on appelle les « fractions » du capital – sont toutes exprimées, comprises et utilisées comme des entités *économiques*.

Ce préjugé peut être utile à des arguments néoclassiques ou marxistes, mais il sape le nôtre : étant donné notre focalisation sur le pouvoir, le biais « économique » de ces concepts nous interdit de les utiliser « comme si de rien n'était ». Et de la même manière que Marx a dû aller au-delà des équivalences volontaires du libéralisme pour exprimer ce qu'était l'exploitation, nous nous trouvons aussi dans l'obligation de déchirer le voile du langage économique du capital pour saisir la véritable image du capital comme pouvoir.

Nul doute que la tâche est délicate. D'une part, nous avons besoin de traduire les catégories existantes une à une et en les reliant l'une à l'autre, de telle sorte que progressivement puisse émerger de la productivité matérielle le capital conçu comme pouvoir. D'autre part, nous devons garder à l'esprit la signification conventionnelle de ces catégories, de façon à pouvoir nous référer aux explications et aux unités de mesure dominantes, sans parler de ces quelques idées qui appellent des catégories entièrement nouvelles.

Comme un langage nouveau peut aisément prêter à confusion, il nous faut procéder aussi prudemment que possible. Nous formulerons notre argument longuement, en détail et avec d'occasionnelles répétitions – et nous demandons à notre lecteur de suspendre son jugement. Il est probable que vous trouviez plus facile d'évaluer l'argument quand vous arriverez au terme de notre histoire.

Peut-être est-ce Thorstein Veblen qui tenta le premier, au début du siècle, de développer une théorie du capital comme pouvoir. Par la suite, son étudiant et collègue Lewis Mumford développa certains des thèmes de Veblen en une théorie générale des civilisations de pouvoir. Ces deux cadres de pensée se fondaient sur l'interaction primordiale entre créativité et pouvoir. Veblen, dont nous traiterons dans ce chapitre, associait cette interaction à une distinction entre industrie et commerce. Mumford, auquel nous nous intéresserons dans le prochain chapitre, concevait cette interaction comme un élément du conflit entre technologies démocratiques et technologies totalitaires. Indûment négligées par les économistes politiques, ces idées profondes méritent une analyse plus détaillée et fournissent des fondements pour des développements à venir.

## Le monde de Veblen

La perspective de Veblen contrastait radicalement avec le dogme utilitariste de son temps. Alors que ces pairs néoclassiques prêchaient

l'évangile du plaisir hédonique et de l'équilibre comme mécanisme directeur, ou au moins comme idéal sous-jacent, de toute société, c'est le conflit qui intéressait Veblen. Pourtant, à la différence de Marx, il n'insistait pas seulement sur le conflit entre propriétaires et non propriétaires, mais aussi sur ce qu'il considérait être un affrontement plus général entre créativité et pouvoir. Selon lui, ce conflit plus général imprégnait toutes les sociétés, se manifestant sous différentes formes à différentes époques. Dans l'ordre capitaliste moderne, il prend la forme d'une distinction fondamentale entre *industrie* et *commerce*.

## *Industrie et commerce*

Pour Veblen, industrie et commerce sont deux sphères de l'activité humaine qui se différencient de plus en plus. L'industrie constitue le contexte matériel du capitalisme, même si elle ne lui est pas propre. Quand il est considéré indépendamment des institutions commerciales contemporaines, le but principal de l'industrie, sa *raison d'être** pour Veblen, est la production efficiente de biens et services de qualité pour l'amélioration de l'existence humaine. La caractéristique principale de l'industrie est ce qu'on a appelé le « processus machinique », un processus que Veblen n'identifie pas seulement avec l'utilisation des machines, mais plus généralement avec l'organisation systématique de la production et l'application raisonnée de la connaissance à cette production. Veblen insistait par-dessus tout sur la nature holistique de l'industrie. L'importance accordée à l'individualisme par les néoclassiques et leurs robinsonnades sur l'« entrepreneur » qui innove et le « consommateur » isolé sont des mythes trompeurs. Le processus machinique est une activité *communautaire* ; sa productivité dérive avant tout de la *coopération* et de l'*intégration*, et ce pour des raisons à la fois historiques et spatiales.

---

* En français dans l'original [*ndt*].

Pour commencer, la production industrielle moderne dépend de ce que Veblen appelle « l'héritage technologique » de la société, l'ensemble des « connaissances de la communauté » reposant sur « la sagesse accumulée au cours de l'histoire » (Veblen, 1908 : 326-29). Ensuite, au fil du temps, l'accumulation graduelle de la connaissance a rendu la production plus interdépendante spatialement. « Il est évident », écrit Veblen, « que les arts industriels sont comme une propriété commune, exploitée, détenue, développée et utilisée par ceux qui vivent dans le giron de la communauté industrielle. À cet égard, la communauté industrielle est une entreprise collective » (1923 : 64). S'inspirant de Werner Sombart, il soulignait la nature *totalisante* et *englobante* de l'industrie, dans la mesure où elle « attire en son sein et met à profit toutes les branches de la connaissance qui ont à voir avec les sciences de la matière, ce tout formant un complexe plus ou moins finement équilibré de processus de niveau inférieur » (1904 : 7-8).

Étant donné l'interdépendance croissante de la connaissance et de ces processus, dit Veblen, l'efficacité de la production industrielle dépend de plus en plus de la synchronisation et de la standardisation de la production et des besoins (un thème ressuscité cinquante ans plus tard par Galbraith avec sa « filière inversée » et son attaque contre « la souveraineté du consommateur »). En tant que système hautement intégré, l'industrie tend fortement vers une planification élaborée et une coopération étroite. En dernière instance, elle demande « de la solidarité dans l'administration de tout groupe d'industries qui sont liées les unes aux autres » et, plus généralement, « de la solidarité dans la gestion de toute l'activité industrielle de la communauté » (Veblen, 1904 : 17).

Même si l'importance accordée par Veblen à l'intégration et à la synchronisation ne semble pas être révolutionnaire, le courant dominant en économie et, dans une moindre mesure, les économistes marxistes ont fait en sorte d'ignorer systématiquement deux de ses implications clés. Une première implication de l'intégration et de la

synchronisation est qu'il est impossible que la production soit fondée sur une productivité individuelle des facteurs ou sur un temps de travail atomisé. Conséquence de cette conclusion, l'autre implication est que la distribution doit être cherchée dans le domaine du pouvoir.

C'est ici que le commerce entre en scène. Selon Veblen, il se distingue de l'industrie à la fois dans ses méthodes et dans ses buts. Une entreprise commerciale signifie de l'investissement en vue d'un profit [1]. Elle opère au moyen d'achats et de ventes dans le but ultérieur d'accumuler de la richesse pécuniaire. Alors que l'industrie est une manifestation de « l'instinct artisan », le commerce est une affaire de propriété et de pouvoir ; alors que celle-là requiert intégration, coopération et planification dans l'ensemble de la société, celui-ci dépend et se nourrit du conflit et de l'antagonisme qui existent parmi les propriétaires et entre les propriétaires et le reste de la population.

## *Les deux langages*

Ces différences profondes se sont cristallisées dans deux formes distinctes de langage. À la différence de l'activité industrielle, avec ses catégories tangibles, matérielles, l'activité et les résultats commerciaux sont mesurés en termes strictement pécuniaires. Les économistes insistent pour réduire les quantités commerciales « nominales » à des unités utilitaristes, « réelles », même si cette insistance témoigne simplement de leur mode de pensée précapitaliste. Comme nous l'avons vu précédemment dans l'ouvrage, il est impossible de mener à bien cette réduction. Mais même si la conversion s'avérait possible, Veblen soutient que les capitalistes n'en auraient rien à faire. Dans le système des prix, indiquait-il :

---

1. Sauf indication contraire, nous utilisons le terme de profit assez librement pour désigner les revenus du capital en général.

> les hommes se sont convaincus que *les valeurs monétaires sont plus réelles et plus substantielles qu'aucun des faits matériels dans ce monde en devenir*. Et ce, à tel point que le but final de toute initiative commerciale est toujours une vente, grâce à laquelle le vendeur reçoit le prix de ses biens ; et quand une personne a vendu ses biens, et devient par là même un créancier, on dit qu'elle a « réalisé » sa richesse, ou qu'elle a réalisé ses avoirs. *Dans le monde du commerce, le prix des choses est un fait plus substantiel que les choses elles-mêmes.*
> (Veblen, 1923 : 88-89, c'est nous qui soulignons)

La nature pécuniaire de la terminologie commerciale n'est pas une simple convention comptable ; c'est l'essence même de l'entreprise commerciale.

À première vue, la séparation opérée par Veblen entre industrie et commerce paraît ressembler à la distinction faite par Marx entre la reproduction simple de la valeur d'usage ($M \rightarrow A \rightarrow M$) et la reproduction élargie de la valeur d'échange ($A \rightarrow M \rightarrow A'$) – la première représentant le cycle de vie des travailleurs/créateurs, la seconde celui des capitalistes/dirigeants. Il existe pourtant une différence cruciale entre les deux. Marx utilisait une unité matérielle unique – le travail abstrait – pour mesurer les deux processus. Par contraste, Veblen commença d'emblée avec deux catégories distinctes : des unités matérielles hétérogènes pour l'industrie et une unité pécuniaire universelle pour le commerce. Cette dualité lui permit d'éviter complètement le problème marxiste de la transformation : les prix et l'accumulation sont des mesures commerciales, et leur détermination ne peut par conséquent être attribuée, du moins pas d'une manière directe, à la sphère complexe et largement inanalysable des interactions industrielles.

Selon Veblen, à la différence de l'industrie quand on la considère dans l'abstrait, l'industrie *capitaliste* est subordonnée à des fins commerciales ; elle ne vise plus à être utile ou à assurer des moyens d'existence, mais elle cherche le profit. Aussi simple qu'elle puisse paraître, cette hiérarchie inverse le raisonnement économique

traditionnel. Parce qu'elle est une quête du profit, affirme Veblen, l'entreprise commerciale représente un *droit* sur des bénéfices pécuniaires. C'est entièrement et uniquement un acte de *distribution*. Les objets à propos desquels les profits sont effectivement revendiqués sont créés ailleurs, dans la sphère industrielle (aussi bien que dans la nature). Pourtant, étant donné que c'est avec le commerce en vue que l'industrie capitaliste est mise en œuvre, il s'ensuit que la principale relation de causalité ne part pas de la production pour aboutir à la distribution, mais qu'elle va de la distribution à la production. Et si la causalité est un guide pour l'analyse, l'étude du capitalisme devrait partir du commerce, et non de l'industrie.

En effet, en elle-même, l'industrie ne nous éclaire pas sur la distribution. Anticipant et écartant les termes de la controverse de Cambridge plus de cinquante ans avant qu'elle ait eu lieu, Veblen remarquait un peu brutalement que la théorie de la productivité marginale de J. B. Clark revenait à prendre ses désirs pour des réalités. Afin d'expliquer la distribution par la productivité, nous devons d'abord identifier la productivité de chaque facteur individuel de production. Mais cette identification, affirmait-il, ne pouvait être menée à bien parce que ce que l'on appelle les facteurs économiques ne possédaient en fait aucune productivité individuelle.

## La machinerie immatérielle

Comme on l'a déjà noté, Veblen concevait l'activité industrielle comme un processus communautaire intégré, organisé autour de « l'héritage technologique » de la société. Superficiellement, cette conception peut paraître ressembler aux idées dominantes, populaires depuis Galbraith (1958 ; 1967), qui insistent sur l'importance croissante de la technologie vis-à-vis des facteurs de production traditionnels – à savoir la terre, le travail et le capital.

Ce n'est pourtant pas ce que Veblen avait en tête. À son avis, la technologie – ou « la machinerie immatérielle » de la société, comme

il se plaisait à l'appeler – n'était pas juste un autre « facteur de production », et ce quelle que soit son importance. C'était au contraire la substance culturelle *vitale* qui rendait les matières premières, les machines et le travail physique humain utiles : « dire que ces minéraux, ces plantes et ces animaux ont une signification – en d'autres termes, qu'ils sont des biens économiques – signifie qu'ils ont été incorporés dans le domaine de la connaissance communautaire des méthodes et des moyens de production. » (Veblen, 1908 : 329) Sans cette « machinerie immatérielle », affirmait-il, les facteurs physiques de production étaient des objets dépourvus de signification *économique*.

Par exemple, l'utilité d'un ordinateur dépend crucialement de l'état présent de la technologie. Avec l'arrivée de nouveaux programmes, le matériel informatique finit rapidement au rebut ; la technologie nouvelle le rend socialement obsolète, et même s'il n'a perdu aucune de ces spécificités de fonctionnement, ce n'est plus un « bien d'équipement ». Ou, pour raconter l'histoire dans l'autre sens, une usine moderne produisant des semi-conducteurs aurait été un ensemble d'objets physiques dépourvu de valeur (et d'ailleurs aussi de signification) à l'époque de Veblen – d'abord, parce qu'on n'aurait pas pu la faire fonctionner ; et ensuite parce qu'on n'aurait pas pu trouver d'utilité à sa production. Dans ces cas comme dans tous les autres, la transformation d'un objet physique en un bien d'équipement économiquement utile ne peut être ni en avance ni en retard sur l'« état des arts industriels » existant. La même logique s'applique à la puissance de travail et aux matières premières. Le membre d'une tribu de la jungle serait perdu dans une usine moderne, autant qu'un banquier égaré dans le désert du Sahara. De la même manière, les outils en pierre de l'antiquité sont inutiles aujourd'hui, comme l'était le pétrole avant l'invention des moteurs à combustion modernes.

Le travail, la terre et les biens d'équipement sont évidemment essentiels pour la production, mais seulement parce qu'ils appartiennent à un processus culturel et social d'ensemble. Voilà pourquoi il « semble inutile », soutenait Veblen, alors même que peu

d'économistes néoclassiques prêtaient attention à ce qu'il disait, «  de se demander quelle part des produits de l'industrie ou de sa productivité doit être imputée à ces forces brutes, humaines et non humaines, quand on les oppose aux facteurs spécifiquement humains qui font l'efficacité technologique » (1908 : 349-50). Pour faire court, au fur et à mesure que le système croît en complexité, la théorie productiviste de la distribution devient un oxymore.

Pour illustrer la nature « holistique » de l'industrie contemporaine, considérons le secteur automobile. Ses processus de recherche et de développement incorporent des connaissances émanant de champs aussi divers que les mathématiques, la physique, la chimie, la biologie, la métallurgie, l'économie, la démographie, la sociologie et les sciences politiques. Sa production repose sur la coordination des interactions entre matières premières, main-d'œuvre, lieux d'assemblage, systèmes d'infrastructure, de transport et de distribution dans de nombreux pays. Finalement, développement, production et consommation sont des processus qui présentent tous une dépendance au chemin. Par exemple, l'émergence d'un raffinage pétrolier à grande échelle, le développement des banlieues et le système autoroutier ont fait augmenter la production automobile au XX^e^ siècle, alors qu'il est probable que les embouteillages et les réglementations environnementales l'entraveront au XX^e^.

Dans ce contexte qui se fait de plus en plus complexe, avec une technologie qui est historiquement cumulative, spatialement interdépendante et imprégnée de politique, il est autant pratiquement que théoriquement impossible d'identifier tous les « facteurs », et encore moins de déterminer leurs contributions respectives à la production. Et c'est là seulement la première étape.

## *L'emprise du pouvoir*

L'exemple de l'automobile montre que le processus industriel est totalisant et intégré. Mais ceci en soi ne le rend pas « efficient ». Une

difficulté supplémentaire apparaît parce que, selon Veblen, l'industrie est soumise au commerce. L'orientation qui dirige la production d'automobiles dans notre exemple, ce sont les revenus des sociétés – et pourtant, contrairement à ce qu'énoncent les différentes doctrines de l'économie politique, nous dit Veblen, ces revenus ne dépendent pas de l'efficacité, mais du « sabotage ». Plus généralement, le revenu d'un propriétaire n'est pas proportionnel à la contribution productive spécifique de son apport, et pas même à l'exploitation des travailleurs productifs – mais *au dommage total qu'un propriétaire peut infliger au processus industriel dans son ensemble.*

Ceci implique que chaque élément du processus industriel est affecté par l'emprise du pouvoir. Dans le cas de la production automobile, chaque aspect – en partant des considérations environnementales, du développement des banlieues et du système autoroutier, en passant par la coordination globale de la fabrication et du conditionnement des travailleurs et des consommateurs, jusqu'au processus de développement et à la science fondamentale – est imprégné de pouvoir. C'est ainsi que, même si nous étions capables d'une manière ou d'une autre de faire apparaître comme par miracle les différentes connexions entre ces nombreuses « entrées » et leur « sortie » automobile, le résultat ne refléterait pas la productivité elle-même, mais *le contrôle de la productivité* à des fins capitalistes.

De ce point de vue, il est impossible de parler, comme le font les libéraux, d'une économie dépolitisée, ou d'une séparation, comme le formulent les marxistes, entre exploitation économique et oppression politique. La distinction fondamentale s'opère plutôt entre pouvoir et créativité, et la tâche qui s'impose est de démêler analytiquement comment ces deux réalités s'incarnent dans les formes de l'industrie et du commerce caractéristiques du capitalisme.

## L'hologramme social

### *L'image du tout*

Métaphoriquement, l'interaction entre industrie et commerce peut être pensée comme un hologramme social. Le concept d'hologramme, auquel on a précédemment fait allusion dans ce livre, a été inventé par le physicien hongro-britannique Denis Gabor à la fin des années 1940, invention pour laquelle il a par la suite gagné le prix Nobel. Techniquement, l'hologramme est une méthode photographique qui utilise un rayon laser pour enregistrer puis ensuite lire et projeter le *schéma d'interférence* des ondes incidentes. Mais c'est bien plus qu'un simple gadget. Conçu comme une approche conceptuelle, l'hologramme recèle un nombre immense d'implications qui vont bien au-delà de la photographie.

Pour illustrer le principe sous-jacent à cette approche conceptuelle, pensez à un bassin dans lequel on laisse simultanément tomber trois cailloux. Ces trois « événements » incidents créent une structure d'ondes qui se répandent et se croisent les unes avec les autres dans tout le bassin. Supposez maintenant que nous gelions le bassin instantanément, que nous prélevions la couche supérieure de glace contenant le tracé des ondes et que nous la laissions tomber à terre pour qu'elle se casse en morceaux. En raison de la courbure des ondes, chaque morceau, quelle que soit sa petitesse ou la partie du bassin dont il provient, contiendra assez d'information, sans doute un peu confuse mais néanmoins complète, pour retracer les trois événements. Tout ce que nous avons besoin de faire, c'est de « prolonger » les arcs partiels du morceau en des cercles complets pour ensuite trouver leurs centres. Notre aptitude à le faire transforme chaque morceau en *holo gramma* – le terme grec pour « image du tout »[2].

---

2. Une des extensions les plus précoces – et une des plus imaginatives – du modèle holographique pour comprendre à la fois la conscience et le cosmos se trouve dans *Univers vibratoire et conscience* (1977) d'Itzhak Bentov. La métaphore du bassin est empruntée à son livre.

Depuis son invention, le concept holographique de Gabor a été étendu à l'étude de la physique et de la neuropsychologie, entre autres domaines[3]. Sans qu'elle implique une précision comparable, il semble que la conception que Veblen se fait de l'industrie et du commerce puisse aussi tirer profit de la métaphore holographique. Dans cette métaphore, la société est le bassin, et chaque pulsation humaine – une idée nouvelle, une transformation des institutions, de la population ou des machines, une transformation sociale spécifique de matière ou d'énergie – est le caillou qu'on lâche. L'hologramme social qui en résulte est autant historique que spatial. Dans sa conceptualisation la plus générale, il englobe tout le spectre de l'activité humaine contemporaine, ainsi que l'ensemble de ses antécédents historiques.

Pour autant, dans cette métaphore, chaque création sociale – et par conséquent chaque bien et chaque service – peut être pensée comme une tranche de cet hologramme ; à l'œil nu, ces tranches peuvent apparaître comme des particules distinctes. Pourtant, chacune d'entre elles incorpore dans son entier l'interaction de type ondulatoire qui existe entre toutes les pulsations humaines, passées et présentes, positives ou négatives.

Conçue dans cette perspective, l'idéologie classique entrée-sortie devient une simplification trompeuse. Elle se concentre sur des relations de premier ordre entre quantités observées (ou plutôt apparemment observables) de particules individuelles, en ignorant la fusion, invisible mais bien plus importante, qui s'opère à plusieurs niveaux entre impulsions sociales, politiques et technologiques et sans laquelle les particules individuelles ne pourraient tout bonnement pas être pensées comme des « entrées » ou des « sorties ».

Malheureusement, les impulsions sociales qui constituent cette fusion holographique ne peuvent se voir assigner des poids individuels objectifs en rapport avec leurs « contributions » respectives, qu'elles

3. En physique, l'innovateur fut David Bohm (Bohm, 1980 ; Bohm et Peat, 1987 ; Hiley et Peat, 1987). En neuropsychologie, ce fut Karl Pribram (1971).

soient productives ou contre-productives. À la différence des événements naturels, ces impulsions sont de nature sociale et interprétées intersubjectivement. Même si chacune d'entre elles est présente dans toute production sociale, l'étendue de cette présence est impossible à quantifier objectivement. Et cette impossibilité décide pratiquement du sort de toute théorie qui tenterait d'enraciner la distribution dans la production objective : la structure quantitative entrée-sortie de la production ne peut pas être la base d'une théorie qui prétend la mesurer.

### *Résonance et dissonance*

L'alternative consiste à penser cette interaction holographique dans sa totalité. Une pulsation unique signifie encore peu. Une pulsation répétée crée un schéma. Une pulsation répétée venant à intervalle régulier – c'est-à-dire à une fréquence donnée – crée un schéma stylisé d'oscillations. Les oscillateurs qui vibrent à ce qu'on appelle leur fréquence naturelle tendent à « parler » facilement avec les autres oscillateurs qui ont la même fréquence ou une fréquence proche. On dit de leurs co-vibrations qu'elles « résonnent ». Les systèmes qui résonnent sont efficients en termes d'énergie, dans la mesure où ils ne requièrent qu'une énergie minimale à la fois pour entretenir leurs vibrations et les amplifier. Ils se synchronisent aussi eux-mêmes, dans la mesure où ils tendent à recalibrer et à faire rentrer dans le rang les oscillateurs qui vibrent à des fréquences légèrement différentes. Finalement, ils sont présents partout dans l'univers – de la structure de l'atome, en passant par les systèmes vivants, jusqu'au mouvement des corps célestes.

Métaphoriquement, nous pouvons penser l'industrie selon Veblen comme un système résonant. Son but est d'améliorer la vie humaine de manière efficiente, et ce but est réalisé au mieux par une coordination et une intégration raisonnées ; c'est-à-dire, par un système résonant dont les nombreuses pulsations sociales sont organisées de manière à ce

qu'elles vibrent à des fréquences déterminées et qui se renforcent mutuellement. La question de savoir ce qui constitue une industrie résonante – ainsi que la « vie bonne » que sa résonance essaie de réaliser – est bien évidemment une question ouverte. C'est à la société d'en décider. De telles décisions, dans la mesure où elles concernent la société dans son ensemble, prennent plus d'importance à mesure qu'elles deviennent plus démocratiques.

Cette façon de concevoir l'industrie résulte en une notion de productivité qui est très différente de celle utilisée par l'économie politique conventionnelle. Les néoclassiques et les marxistes pensent l'« efficience productive » en termes d'entrées et de sorties objectives. Le but recherché est la sortie et les processus efficients sont ceux qui produisent une sortie donnée avec la quantité minimale d'entrées. Reste que cette définition ne peut pas être appliquée à la notion analytique d'industrie résonante pour deux raisons fondamentales.

Premièrement, les fins et les moyens de l'industrie n'ont pas de quanta objectifs. Quand une seule personne évalue la relation entre un ensemble bien défini d'entrées et une sortie unique, la mesure peut sembler dénuée d'ambiguïté. Mais comme nous l'avons vu au chapitre 8, l'illusion de l'objectivité se dissipe rapidement dès que l'on commence à considérer les choses globalement, et elle disparaît complètement quand nous avons affaire à la société dans son ensemble.

À ce niveau, les quantités peuvent uniquement être mesurées intersubjectivement. Cette intersubjectivité peut prendre plusieurs formes. Elle peut être imposée par un dictateur ou une oligarchie ; elle peut être imposée par le pouvoir capitaliste sous l'apparence d'un échange volontaire ; ou elle peut être adoptée ouvertement et démocratiquement au travers d'un processus participatif général au moyen duquel une société en quête de résonance assigne de façon consciente des quantités à ses préférences et ses méthodes. Cette dernière mesure, qui représente notre façon de concevoir l'industrie, est bien sûr incompatible avec toute définition objective de l'efficience.

La seconde raison qui interdit d'appliquer la notion d'« efficience productive » au concept d'industrie résonante est liée au fait que, dans cette dernière, les fins ne sont pas nécessairement séparées des moyens. Les mesures d'efficience standard traitent les entrées comme quelque chose à minimiser et les sorties comme quelque chose à maximiser – mais cette approche a un sens uniquement si ces deux catégories sont mutuellement exclusives. Or, du point de vue d'une industrie résonante, les fins et les moyens ne sont pas mutuellement exclusifs : la créativité, la joie et le bien-être de *ceux qui produisent* sont aussi importants que *ce qu'ils produisent*. Et comme le processus d'amélioration de la vie humaine fait lui-même partie intégrante de cette vie meilleure, les « entrées » se retrouvent mélangées aux « sorties » et le concept traditionnel d'efficience s'effondre. Au lieu d'être un ratio objectivement donné d'entrées et de sorties, la productivité devient ce que la société en fait : *une « vie bonne » pour chaque personne, formulée démocratiquement*.

Avec ce concept alternatif à l'esprit, considérons maintenant le domaine du commerce. Même si les sphères du commerce et de l'industrie ne cessent de s'entre-pénétrer, les impulsions de la sphère commerciale sont différentes – différentes les unes des autres et différentes de celles de la sphère industrielle. Le principal objectif du commerce est le rendement *différentiel*. À un niveau individuel, cet objectif pousse les capitalistes, en tant qu'individus et en tant que groupes, à agir sans concertation, de telle sorte que chacun tend à vibrer à une fréquence différente. Quand on considère les choses globalement, on obtient quelque chose de sensiblement différent. Comme nous l'avons vu dans la troisième partie, à son niveau le plus général le commerce a sa propre super-résonance, si l'on peut dire – une résonance qui se manifeste au travers de l'adhésion religieuse que tous les capitalistes témoignent pour les commandements universaux de la capitalisation. Mais cette super-résonance du commerce rentre en conflit avec celle de l'industrie. Il ne peut pas en aller autrement.

Il n'en est pas moins vrai – et ici nous nous écartons de Veblen et nous nous rallions à Marx – que le commerce peut « propulser » et de fait propulse l'industrie. Il pousse les êtres humains, les organisations et les institutions dans un état d'hyperactivité, en façonnant et en restructurant leurs interactions. Mais, par définition, cette propulsion – et là, c'est Veblen qui avait raison – ne peut pas rendre et ne rend pas l'industrie productive. Si la propulsion résonne avec l'industrie – c'est-à-dire, si elle est au service de cette « vie bonne » intersubjectivement définie – elle devient alors une partie de l'industrie. Mais alors, dans la mesure où l'industrie est ouverte à tous et qu'elle est donc par conséquent *de par sa nature même* non profitable, la propulsion ne relève plus de la sphère commerciale. La seule manière de faire un profit passe par la *dissonance*. C'est seulement en propulsant l'industrie selon des modes qui interfèrent avec, et entravent en partie, son intégration, sa coordination et le bien-être de ses participants que des bénéfices commerciaux peuvent être réalisés et du capital accumulé.

Bien sûr, comme toutes les métaphores, celle-ci ne devrait pas être prise littéralement, mais comme un cadre de pensée qui nous aide à imaginer des explications alternatives. La tâche qui nous incombe maintenant est d'explorer avec précision la manière dont le commerce sape l'industrie et la façon dont leur interaction peut guider une théorie concrète du capital comme pouvoir.

## Propriété absente et sabotage stratégique

### *Le droit naturel à l'investissement*

Sur le long terme, soutient Veblen, la production dépend principalement de la taille de la population et de l'étendue des arts industriels ; les « actifs physiques » sont relativement insignifiants. Au cours de l'histoire, la destruction occasionnelle de biens matériels

d'équipement et de ressources a généralement été un inconvénient relativement mineur. En Irlande par exemple, la promotion de l'illettrisme par les occupants britanniques a entravé le développement bien plus efficacement que la destruction de l'infrastructure du pays. Même au XX[e] siècle, quand l'accumulation physique a atteint des niveaux sans précédents, il a seulement fallu quelques années à une Allemagne et à un Japon dévastés par la guerre pour lancer leurs « miracles économiques ».

Néanmoins, à court terme, l'équipement matériel importe, et c'est ici, pour Veblen, que l'explication doit recourir à la notion de propriété :

> Par conséquent, pour l'intervalle de temps considéré, quiconque a le droit légal de soustraire à l'usage courant un élément quelconque de l'outil industriel ou des matières premières nécessaires sera en position d'imposer ses conditions et d'extorquer de l'obéissance, en agitant la menace de rendre l'ensemble des technologies propres à la communauté inopérant pour un temps. La possession de l'équipement industriel et des ressources naturelles confère légalement un droit à imposer le chômage et à rendre ainsi le potentiel de travail de la communauté inutile. *Tel est le droit naturel à l'investissement.*
>
> (Veblen, 1923 : 65-66, c'est nous qui soulignons)

Le lecteur moderne peut trouver cette définition de l'investissement intrigante, aussi peut-être est-il utile de replacer le terme dans son contexte historique. À l'origine, la signification d'« investissement » n'avait rien à voir avec l'argent et encore moins avec la production. L'investissement était une pure et simple affaire de pouvoir. En latin, *investio* signifie « revêtir », et dans l'Europe du Moyen Âge, le terme renvoyait à des droits de propriété féodaux. Les seigneurs avaient l'habitude de donner à leurs vassaux un habit – ou *vestes* – qui faisait partie de leur pension et qui était considéré comme un signe honorifique. Cette cérémonie symbolique de transfert des droits de propriété du suzerain au vassal était connue sous le nom d'*investiture*. La propriété en question pouvait être un domaine, un office,

un monastère, ou simplement un stipende (*feodum de bursa*). La cérémonie « investissait » le vassal de son fief, en lui accordant une *tenure* ou *seisin*, une saisie légale protégée de toute atteinte quelle qu'elle soit (Bloch, 1968 : 246-47, 295-96 ; Ganshof, 1944 : 155, 198-99). Selon l'*Oxford English Dictionary*, le mot « investissement » a fait son entrée dans le vocabulaire commercial seulement au début du XVIIe siècle dans le cadre du commerce avec les Indes orientales, et sa connotation contemporaine de conversion de capital financier en actifs matériels producteurs de revenus est apparue seulement au milieu du XVIIIe siècle.

En d'autres termes, si on considère toute l'histoire du terme à ses débuts, le lien causal n'allait pas de la création de revenus au droit de propriété, mais de la propriété acquise à l'appropriation des revenus. Et selon Veblen, le même principe continue de valoir à l'époque capitaliste. Les « biens d'équipement » ne génèrent pas du profit à cause de leur productivité individuelle, mais parce qu'ils sont d'abord une propriété *privée*, c'est-à-dire une propriété détenue *contre* les autres.

### *Propriété privée et exclusion institutionnalisée*

Comment la propriété privée « génère-t-elle » des revenus ? Par nécessité, tout ordre social est créé et perdure au moyen d'un certain mélange de coopération et de pouvoir. Dans des sociétés égalitaires simples, c'est la coopération qui est prépondérante ; dans le capitalisme, le pouvoir est le principe directeur. Le principe de pouvoir du capitalisme est enraciné dans le rôle central qu'y joue la propriété privée. Le mot « privé » vient du latin *privatus*, qui signifie « limité à », et de *privare*, qui signifie « priver quelqu'un de quelque chose ». Comme Jean-Jacques Rousseau nous le dit, « le premier qui, ayant enclos un terrain, s'avisa de dire : ceci est à moi, et trouva des gens assez simples pour le croire, fut le vrai fondateur de la société civile » (Rousseau 1754 : 3e partie).

La caractéristique la plus importante de la propriété privée n'est pas qu'elle favorise ceux qui possèdent quelque chose, mais qu'elle défavorise ceux qui n'ont rien. Techniquement, n'importe qui peut rentrer dans la voiture de quelqu'un et s'enfuir, ou donner l'ordre de vendre toutes les actions Berkshire Hathaway de Warren Buffet. Le seul but de la propriété privée est de nous empêcher de faire ce genre de choses. En ce sens, la propriété privée est entièrement et exclusivement une institution d'exclusion, et l'exclusion institutionnelle est une affaire de pouvoir organisé.

L'exclusion n'a pas besoin d'être réalisée. Ce qui compte, c'est le *droit* d'exclure et la *capacité à imposer des conditions pour que ce droit ne soit pas exercé*. Ce droit et cette capacité sont les fondements de l'accumulation. L'entreprise commerciale profite de cette menace implicite ou de cet exercice explicite du pouvoir inhérents à la propriété, le revenu capitaliste étant la « rançon » à payer pour permettre à l'industrie de résonner :

> Il est clair que la propriété ne serait rien de plus qu'une gesticulation d'oisifs sans ce droit légal au sabotage. Sans ce pouvoir discrétionnaire de l'oisiveté, sans le droit de retirer le travail des mains des ouvriers et d'exclure son produit du marché, *l'investissement et l'entreprise commerciale cesseraient*. Telle est la signification plus générale de la Sécurité de la Propriété.
>
> (Veblen, 1923 : 66-67, c'est nous qui soulignons)

Bien évidemment, ce rôle du pouvoir n'est pas propre au capitalisme. Selon Veblen, toutes les formes de propriété sont basées sur le même principe d'appropriation coercitive, qui d'après lui remonte aux premières étapes de la barbarie et à l'émergence initiale des coutumes sociales de prédation. Le facteur qui permet de différencier le rôle du pouvoir dans le capitalisme, dit-il, est technologique : l'institutionnalisation de la saisie par la force est intimement liée à la nature des instruments matériels et de leur importance relative dans le processus

de production. Dans les premières étapes du développement social, l'appropriation par la force était limitée parce qu'il y avait peu de choses à s'approprier et que la plupart des objets étaient aisément remplaçables. Mais à partir du moment où les « actifs immatériels » de la société ont commencé à s'accumuler, aussi en a-t-il été le cas pour le bénéfice à contrôler ses « actifs matériels » clés.

### *Le droit à la propriété*

La première forme des droits de propriété, selon Veblen (1898 ; 1899a), était la propriété des personnes, en particulier des femmes. Étymologiquement, le mot anglais « *husband* » et le mot mésopotamien « *baal* » ont en commun la double signification de propriété et de mariage – et, dans le dernier cas, renvoyait aussi à l'exploit sexuel et au dieu-mâle dominant du panthéon sémitique occidental[4].

Par la suite, l'objet de la propriété s'est déplacé (même si cela ne s'est pas nécessairement fait de manière linéaire) vers les esclaves, les animaux et la terre. Cette trajectoire spécifique a dépendu de la nature du développement technologique, et ce ne fut que tardivement qu'elle s'orienta principalement sur les moyens de production produits[5]. Il est à noter qu'avant l'avènement du capitalisme, la propriété d'esclaves et la richesse foncière n'étaient jamais justifiées sur la base de leurs contributions productives ; elles étaient institutionnalisées comme un « droit » – en vertu d'une volonté divine ou d'une force pure, mais jamais comme une conséquence de leur créativité.

Pourtant, il est clair que le seul fait d'être propriétaire du capital n'est pas plus productif que le fait d'être propriétaire d'esclaves ou

4. C'était aussi la conception défendue par les premiers marxistes. Selon *L'Origine de la famille, de la propriété privée et de l'État* (1884) d'Engels, les classes et l'État hiérarchique dérivent de la propriété privée, qui elle-même trouve son origine dans l'appropriation des femmes par les hommes.

5. On trouve des preuves anciennes de telles transformations dans les nombreux débats sur l'esclave et la division des domaines familiaux rapportés par le *Livre des nombres*.

de foncier. Mais alors pourquoi les économistes insistent-ils sur le fait qu'il l'est ?

La réponse, selon Veblen, est que la théorie économique a été indûment influencée par les institutions transitoires propres à l'artisanat qui ont existé pendant le passage du féodalisme au capitalisme. Le bon sens suggérait que les artisans, travaillant pour leur compte avec leurs propres outils, avaient un « droit naturel » à posséder ce qu'ils avaient fait ; cela impliquait aussi qu'ils pouvaient disposer de leurs produits comme ils en jugeaient bon – c'est-à-dire les vendre en échange d'un revenu [6]. L'artisanat et le petit commerce ont ainsi contribué à institutionnaliser les revenus pécuniaires en tant qu'extension naturelle de la « créativité par la propriété ».

Mais cet appel au sens commun est trompeur pour deux raisons. Premièrement, même à l'étape artisanale, la production était un processus sociétal intégré. Ainsi, en dépit du mythe « individualiste », la propriété privée dépendait au moins en partie de la dynamique d'un pouvoir organisé (dont les pratiques corporatistes des guildes offrent une illustration flagrante). Deuxièmement, et de manière encore plus significative, les institutions artisanales n'ont pas duré longtemps. Comme Veblen le remarquait, l'innovation technique introduite par l'avènement de la révolution industrielle signifiait que la production devait être conduite à *une grande échelle*, ce qui impliquait à son tour la progressive *séparation de la propriété et de la production.*

---

6. Comme John Locke l'a dit au XVIIe siècle : « la Liberté Naturelle de l'Homme est d'être libre de tout Pouvoir Supérieur sur Terre […] d'avoir pour seule Règle la Loi de Nature […] La mesure de la Propriété, La Nature l'a fixée sagement, en fonction *du travail* des Hommes, *et de la Commodité de la Vie.* » (1690, §22 : 324 et §36 : 334 ; c'est Locke qui souligne)

### *La propriété absente du pouvoir*

Au cours des premières étapes du capitalisme, la production et le commerce étaient encore partiellement imbriqués l'un dans l'autre[7]. En effet, jusqu'au XIXe siècle, les « capitaines d'industrie » américains comme Cornelius Vanderbilt et Andrew Carnegie étaient considérés comme des forces créatives, agissant aussi bien en ouvriers en chef qu'en hommes d'affaires habiles. Pourtant, cette dualité ne dura pas longtemps, et à mesure que le commerce se séparait de l'industrie, l'implication de cette séparation n'en était pas moins profonde. Graduellement, le capitalisme en est venu à signifier non pas seulement le fait d'amasser des « biens d'équipement » sous forme de propriété privée, mais, plus profondément, une division entre commerce et industrie qui se traduit par le développement de la propriété *absente*.

L'institution de la propriété absente a altéré la nature et la signification même du capital. Un peu à la manière des seigneurs européens du Moyen Âge, qui se sont progressivement retirés de la gestion directe de leurs domaines, les capitalistes modernes sont devenus des investisseurs de « fonds », des propriétaires de richesses pécuniaires absents qui n'intervenaient pas directement dans l'industrie.

La déconnexion complète du capital et des « biens d'équipement » est bien illustrée par des extrêmes comiques. Durant l'été 1928, les plus grandes compagnies pétrolières mondiales signèrent l'accord de la Ligne rouge, divisant entre elles le Moyen-Orient pour les années à venir. Pour célébrer l'événement, l'architecte de l'accord, Calouste Gulbenkian, aussi connu sous le sobriquet de « Monsieur Cinq Pourcent », affréta un bateau pour une croisière en Méditerranée avec sa fille Rita :

7. Pour une réflexion littéraire sur cette fusion, voir par exemple « Les Muets », une nouvelle de *L'Exil et le royaume* (1987) de Camus.

> Au large des côtes marocaines, il avisa un type de bateau qu'il n'avait jamais vu auparavant. Il lui parut très étrange, avec sa cheminée dressée vers le ciel tout à l'arrière de la poupe d'une longue coque. Il demanda ce que c'était. Un pétrolier, lui dit Rita. Il avait cinquante-neuf ans, il venait juste de faire une des plus grandes affaires du siècle dans le domaine du pétrole, et il n'avait encore jamais vu de pétrolier.
>
> (Yergin, 1991 : 206)

Cette illustration n'est pas une exception. À l'heure actuelle, à peu près la moitié de tous les actifs capitalistes sont possédés indirectement au travers d'investisseurs institutionnels tels que les fonds de pension ou les fonds de placement, les fonds spéculatifs ou les fonds souverains, les compagnies d'assurance, les banques et les grandes sociétés. Ceux qui sont les véritables propriétaires de ces actifs, importants ou pas, n'ont que peu d'influence sur la gestion des processus de production sous-jacents. Pour la plupart, ils ne font qu'acheter et vendre des actions de ces actifs et collectent les flux de dividendes. Souvent, leur diversification est si vaste qu'ils ne savent pas exactement ce qu'ils possèdent. Et ceci ne vaut pas que pour les détenteurs de portefeuilles. Beaucoup des plus importants investisseurs directs – y compris les mandarins capitalistes dont les noms peuplent le classement Forbes des super-riches – sont tout aussi éloignés des affaires industrielles. L'essentiel de leur énergie est dépensé dans la haute politique du sabotage et l'art de démembrer et de reconstituer des actifs au moyen d'interminables marchés de cessions d'actifs et de fusions – des activités qu'ils mènent généralement à bien, à l'instar de Gulbenkian, sans jamais voir un seul « bien d'équipement ».

Tandis que la plupart des économistes continuent à concevoir le capital comme un mélange de machines, de structures, de biens semi-finis et d'une technologie dont ils ignorent tout, pour l'investisseur commercial le capital a depuis longtemps été dépouillé de toute caractéristique physique. Aux yeux des propriétaires modernes – quels que soient leur sexe, leur couleur, leur religion,

leur orientation sexuelle, leur origine ethnique, leur culture, leur nationalité, leurs convictions, leur taille, leur poids ou leur âge – le capital signifie une chose et une seule : *une capitalisation pécuniaire de la capacité à faire des bénéfices*. Il ne consiste pas dans les usines, les mines, les avions, les points de vente ou les programmes et le matériel informatiques, mais en la valeur actuelle des profits que l'on espère faire en vertu du fait qu'on possède ces choses.

Bien évidemment, les économistes néoclassiques ne se sont jamais querellés sur la question de savoir si le capital est bien la valeur actualisée des revenus futurs. À long terme, nous assurent-ils, l'offre et la demande font que cette valeur est égale au coût de production de ce capital (en postulant des marchés compétitifs, une prévision parfaite et le reste du conte de fée hédoniste). Mais comme Veblen (1908) l'avait finement observé bien avant la controverse de Cambridge (et comme nous l'avons vu dans la troisième partie du livre), cette explication était d'emblée logiquement fautive. Si le capital et les biens d'équipement sont en fait la même « chose », s'interrogeait-il, comment le capital pouvait-il passer d'une industrie à une autre, alors que les biens d'équipement, l'« entité durable » du capital, restaient enfermés dans leur position originelle ? De la même manière, comment une crise commerciale pouvait-elle faire diminuer la valeur du capital quand, considérés comme une substance matérielle productive, les biens d'équipement demeuraient intacts ? Ou encore, comment le capital existant pouvait-il être exprimé en termes de productivité, quand le progrès technologique semblait détruire sa valeur pécuniaire ?

Pour Veblen, la réponse était simple : le capital n'est tout simplement pas une entité à deux faces. C'est une grandeur pécuniaire, et seulement une grandeur pécuniaire, et sa valeur ne dépend pas de sa capacité à produire mais de sa capacité à frapper d'incapacité. En dernière analyse, le capitaliste moderne n'est rien de plus qu'un *propriétaire absent de pouvoir*.

## *Sabotage stratégique*

En quoi consiste exactement ce pouvoir à frapper d'incapacité ? D'où vient-il, quelle forme prend-il, et comment génère-t-il du profit ? Selon Veblen, la réponse à ces questions est demeurée obscure en partie parce que la consolidation historique des droits de propriété capitalistes a lentement substitué la manipulation idéologique et l'autorité légale à la force brute et à la religion et à son caractère sacré.

Avec l'émergence conjointe de l'entreprise et de l'État modernes, le capitalisme a pris un visage « civilisé » : la propriété absente est devenue une norme légitime ; la violence ouverte a été remplacée par des menaces latentes s'appuyant sur des budgets publicitaires conséquents, des services de sécurité pléthoriques et des prisons surpeuplées ; et le pouvoir s'est solidifié en une structure mystique (au moins pour ceux qui lui sont soumis). Dans cet ordre nouveau, le pouvoir à frapper d'incapacité – ou « sabotage » comme Veblen se plaisait à l'appeler – devient une convention totalement légitime, mise en œuvre de façon systématique et invisible au travers de la subordination de l'industrie au commerce. Les projets de la production capitaliste sont déjà programmés en vue d'une limitation commerciale, les gestionnaires qu'ils recrutent sont rompus dans l'art de la restriction invisible, et leurs cadres dirigeants sont rémunérés en proportion du profit généré. Pour simplement gagner le taux normal de rendement, tout ce que le propriétaire a à faire, c'est de posséder.

Mais où se situe alors le « sabotage » ? N'est-il pas vrai que pour faire du profit, l'entreprise commerciale a besoin de *promouvoir* la créativité industrielle, l'inventivité productive et les « bonnes pratiques » ? En réalité, pas vraiment. À proprement parler, le commerce ne peut pas « promouvoir » l'industrie. Il peut au mieux la lancer – et il ne peut le faire que jusqu'à un certain point et dans des conditions très spécifiques. Les bénéfices dépendent bien de ce qui est produit – mais pas de n'importe quel type de produit et pas seulement de ce qui est produit. De plus, cette dépendance n'est pas linéaire

et elle s'inverse parfois, ce qui explique pourquoi Veblen se réfère spécifiquement au sabotage *stratégique*.

Conçue comme un ordre social complet, l'entreprise commerciale est certainement bien plus « productive » qu'aucun des modes d'organisation sociale qui l'ont précédée[8]. Pourtant, d'après Veblen, l'immense vitalité productive de cet ordre social est un phénomène industriel et non un phénomène commercial. L'entreprise commerciale est seulement possible en conjonction avec une industrie à grande échelle, bien que le contraire ne soit pas vrai (comme l'illustrent les cas de l'industrie socialiste ou des coopératives géantes comme Mondragon). Les pratiques commerciales sont bien évidemment intimement liées à l'industrie, mais seulement pour ce qui relève du contrôle, et jamais en termes de production ou de créativité. Avec le recul, nous pouvons affirmer que le commerce est de par sa nature distinct de l'industrie et que par conséquent il ne peut pas, par définition, stimuler l'industrie. Même les compagnies qui disposent de technologies de pointe ne peuvent promouvoir la créativité industrielle ; elles peuvent seulement assouplir – généralement pour un montant conséquent – certaines des contraintes qui autrement limiteraient la créativité.

Cette interprétation de l'hyper-productivité du capitalisme diffère notablement de celle proposée par Marx. À nos yeux, Marx avait raison de mettre l'accent sur l'impératif dialectique du progrès technique, une insistance dont l'évolutionniste qu'était Veblen préférait ne pas tenir compte. Sur le long terme, les capitalistes se sont en effet trouvés forcés – et ont à leur tour forcé la société dans laquelle ils vivaient – à constamment révolutionner les formes de reproduction sociale. Ils « investissent » continuellement dans le développement, pour leur compte, par l'industrie de nouvelles méthodes et de nouveaux produits et dans l'accroissement de leur capacité à

8. Cette affirmation ne renvoie pas à des augmentations « mesurées » de l'utilité ou du travail abstrait, mais aux transformations sociales sans précédents, au changement technologique massif et au rythme effréné de conversion énergétique, associés à l'époque capitaliste.

les produire. Mais tout ceci est fait dans l'attente de rendements différentiels suffisants, et ces rendements différentiels sont uniquement rendus possibles par la *restriction.*

« La gratuité n'est pas un modèle économique », explique le représentant d'eBay China (Dickie, 2006). L'argent dépensé pour que vos ingénieurs inventent des technologies en code source libre ou pour faire en sorte que vos travailleurs créent une capacité physique que tout le monde peut utiliser gratuitement est de l'argent jeté par les fenêtres. La seule manière qu'une telle dépense puisse devenir un *investissement* qui génère du profit est qu'on interdise à autrui d'utiliser gratuitement ce qui en résulte. En ce sens, l'investissement capitaliste – sans se soucier du caractère « productif » qu'il peut avoir et de la croissance qu'il semble « générer » – demeure ce qu'il a toujours été : un acte de limitation.

### *L'orientation de l'industrie*

Cette limitation prend deux formes générales. La plus importante – qui est aussi la plus difficile à saisir et la plus dure à définir – concerne l'orientation même du développement industriel. Cette restriction, bien sûr, n'est pas propre au capitalisme, dans la mesure où elle est inhérente au développement même de tout système de production hiérarchique.

À la lumière des données historiques réunies par Stephen Marglin, on peut affirmer que les gouvernants se battent presque invariablement pour imposer des techniques qui garantissent et accroissent leur pouvoir – souvent au détriment de l'efficience (mesurée conventionnellement). Ce fut le cas quand les Romains ont forcé les esclaves à travailler dans des « fabriques » de briques et de poteries – aussi bien que lorsque les seigneurs féodaux européens ont imposé les moulins à eau et ont interdit les moulins à bras, que lorsque les planteurs américains, après la guerre civile, ont imposé aux petits fermiers un système de métayage fondé sur le crédit, et que lorsque Staline a collectivisé l'agriculture soviétique.

Imposer ces technologies avait pour but, soutient Marglin, « de diviser pour régner ». Et à son avis, cela reste vrai de la production capitaliste : c'est la raison pour laquelle les capitalistes britanniques ont continué à utiliser des techniques minières manifestement inefficaces et qu'ils tenaient à une division du travail pointilleuse qui était si handicapante qu'elle en devenait contre-productive.

À première vue, le fait pour les capitalistes de contraindre à l'inefficacité peut sembler surprenant, sinon contre-intuitif. Après tout, les capitalistes cherchent le profit, le profit augmente avec la baisse du coût, et le coût baisse avec l'augmentation de l'efficacité – aussi n'est-il donc pas dans l'intérêt des capitalistes d'adopter les techniques les plus productives ? À quoi bon accroître son pouvoir si c'est pour en fin de compte faire baisser le profit ? La question semble appuyer là où ça fait mal – mais ce n'est pas la bonne question à poser. En fait, il n'y a ici aucune contradiction : en réalité, le pouvoir ne signifie pas moins de profit mais bien *plus* de profit.

Il est facile de dissiper cette confusion. L'idée que la maximisation du profit nécessite la minimisation du coût et que la minimisation du coût requiert une production efficiente n'est valable que dans le conte de fée d'un équilibre parfaitement compétitif. Dans ce contexte imaginaire, dans lequel les prix et les salaires sont fixés par la « bonne fée » du marché pour équilibrer la productivité et l'utilité marginales, le capitaliste « représentatif » a certainement raison d'adopter les techniques les plus efficaces [9].

Pourtant, dès qu'on abandonne cette fiction et que l'on rentre dans le monde réel où les prix ne représentent ni l'utilité ni la productivité mais le pouvoir, ces impératifs s'effondrent immédiatement d'eux-mêmes. L'« efficience productive » (le minimum d'entrées par unité de sortie) n'implique plus l'« efficience économique » (coût

9. Il est intéressant de noter que l'adoption de ces techniques fait en sorte que le capitaliste ne gagne rien, dans la mesure où une compétition parfaite ne permet pas de profits au-delà de la productivité marginale du capital.

minimum par unité de sortie), et l'« efficience économique » ne signifie plus « profit maximum ». Dans ce contexte imparfait, les capitalistes ont parfaitement raison d'imposer des techniques « inefficientes » : leur inefficience est le levier de pouvoir au moyen duquel les profits sont générés.

Illustrons ce principe avec des exemples plus contemporains. Prenez le transport. À première vue, un réseau public de transport bien conçu semble bien plus en mesure d'assurer le bien-être humain et la préservation de l'environnement naturel qu'un réseau privé. Pourtant, aux États-Unis et ailleurs, le transport capitaliste a eu tendance à s'éloigner du public et à se rapprocher du privé. La raison qui explique ce déplacement n'est pas difficile à saisir. Le transport public résonne avec le fonctionnement intégré de l'industrie et par conséquent il s'accorde mal au flux régulier du profit commercial.

C'est peut-être la raison pour laquelle, au début du XX^e^ siècle, les compagnies automobiles ont acheté et démantelé une centaine de réseaux ferroviaires électriques dans quarante-cinq villes des États-Unis (Barnet, 1980 : chap. 2). Et c'est aussi la raison pour laquelle ces compagnies ont depuis longtemps fui tout progrès radical ayant trait aux sources d'énergie. La voiture électrique, qui a été inventée pour la première fois dans les années 1830, précède ces équivalents fonctionnant à l'essence ou au diesel de près de cinquante ans, et fut plus populaire qu'eux pendant un certain temps (Wakefield, 1994). Mais, au commencement du XX^e^ siècle, s'étant révélée moins profitable que les bouffeuses de pétrole, la voiture électrique passa de mode et fut énergiquement effacée de la mémoire collective. Puis une pollution intolérable apparut, qui conduisit l'État de Californie, dans les années 1990, à imposer une transition graduelle des automobiles vers des énergies alternatives. Se soumettant à ces nouvelles réglementations, General Motors fit en sorte que ces ingénieurs développent rapidement une voiture électriquement très efficace, la EV1. Mais craignant que ce petit bijou de voiture ne sape les profits de ses bouffeuses de pétrole, les propriétaires de la compagnie, ainsi que

d'autres propriétaires de compagnies concernées, dans l'automobile et le commerce du pétrole, investirent aussi dans une tentative pour faire échouer le projet de loi californien. Quand la réglementation fut finalement abrogée, toutes les EV1 existantes furent rappelées et littéralement déchiquetées (Paine, 2006) [10].

Le même type de schéma émerge dans la mise au point des standards électroniques. En théorie, l'objectif de ces standards est d'arriver à ce qu'autant de composants électroniques et de processus que possibles résonnent de façon aussi homogène et fluide que possible. En pratique pourtant, le débat ne porte pas sur la résonance industrielle mais sur le profit commercial : ce n'est pas le design technique qui importe, mais qui le *contrôlera*. La production de cassettes digitales audio (DAT) au début des années 1990, par exemple, a été retardée (au point de rendre la technologie obsolète) parce que plusieurs grandes firmes n'arrivaient pas à un consensus sur l'effet qu'elle aurait sur les profits de l'industrie du disque, une saga qui a depuis été rejouée à l'occasion de la « guerre des formats » pour les disques versatiles digitaux (DVD) et les disques optiques haute définition.

On peut aisément étendre ces exemples. Au nombre de ces diversions industrielles d'envergure on peut compter le développement par les compagnies pharmaceutiques de remèdes coûteux pour des « maladies » inventées, en lieu et place de médicaments qui soignent de vraies maladies dont les victimes sont trop pauvres pour se les payer ; le développement par des entreprises travaillant dans la haute technologie de systèmes d'armes au lieu d'énergies propres alternatives ; le développement par des sociétés travaillant dans la chimie ou les biotechnologies d'animaux et de végétaux génétiquement modifiés qui

10. Bien entendu, les conditions dans lesquelles le commerce opère changent. Quand, dans les années 2000, le réchauffement climatique et la hausse du pétrole ont fait apparaître des opportunités lucratives de profit, GM s'est soudainement souvenu de son intérêt pour la propulsion électrique et a rapidement réinventé ce qu'elle avait détruit.

répondraient à toutes sortes de besoin au lieu d'animaux et de végétaux bio-diversifiés ; l'expansion, imposée par les gouvernements et les promoteurs immobiliers, de banlieues tentaculaires socialement fragmentées au lieu d'une urbanisation durable et participative ; le développement par les réseaux de chaînes télévisées d'une programmation consensuelle qui lave le cerveau au lieu de promouvoir les facultés critiques ; et ainsi de suite.

Bien sûr, comme nous l'avons noté à plusieurs reprises, la ligne qui sépare ce qui est socialement désirable et productif de ce qui est indésirable et contre-productif est intersubjective et sujette à contestation. Mais considérés conjointement, ces exemples n'en suggèrent pas moins qu'une proportion significative de cette « croissance » gouvernée par le commerce relève du gaspillage, quand elle n'est pas tout bonnement destructrice, et que le sabotage sous-jacent à ces orientations socialement négatives est exactement ce qui les rend si profitables.

### *Le rythme de l'industrie*

L'autre limitation – moins importante peut-être, mais plus aisée à appréhender – concerne la croissance de la capacité et de la production industrielles, quel que soit leur objectif. La conception traditionnelle, qui est partagée par les profanes et les spécialistes, est que le commerce aime la croissance. Plus la capacité de production est utilisée et plus rapide est sa croissance, plus le profit est important – c'est du moins ce qu'on nous dit. Les faits racontent pourtant une histoire très différente. En réalité, le commerce ne tolère ni une utilisation totale de la capacité de production, ni une croissance maximum. Pourquoi une telle aversion ? Parce qu'autrement le profit tomberait à zéro.

Considérez à nouveau le secteur automobile. Si les grandes firmes automobiles décidaient de produire autant que possible plutôt que ce que le « trafic routier peut supporter », leur production doublerait

probablement dans un intervalle de temps assez court. Ce potentiel n'est pas le propre de l'automobile. Presque toutes les entreprises industrielles modernes – du pétrole, en passant par l'électronique, jusqu'à l'habillement, les machines-outils, les télécommunications, les laboratoires pharmaceutiques, la construction, l'agroalimentaire et l'industrie cinématographique, pour n'en évoquer que quelques-unes – ont tendance à fonctionner bien en dessous de leur pleine capacité technologique (qu'il ne faut pas confondre avec leur pleine capacité commerciale)[11]. Si toutes les entreprises industrielles devaient suivre l'imprudent exemple de l'automobile, la pression continuelle exercée par les biens et les services arrivant sur le marché saperaient les accords tacites et la libre coopération entre firmes dominantes et agences gouvernementales, déclencherait une spirale à la baisse des prix massive, et aboutirait tôt ou tard à une Grande Dépression et au risque d'une désintégration politique.

Spéculant dans une veine similaire, Veblen (1923 : 373) arrivait à la conclusion qu'il n'était par conséquent pas très surprenant qu'une « telle production à plein régime ne se soit pas réalisé ou qu'elle n'ait pas été recherchée ; il n'est pas du tout opportun, d'un point de vue commercial, d'autoriser quelque chose de ce genre[12] ». Sans production,

---

11. La différence est fondamentale. Les mesures traditionnelles de la capacité considèrent ce qui est réalisable dans les conditions existantes de l'ordre social de l'entreprise commerciale et de la production en vue du profit et estiment généralement que l'utilisation normale se situe dans l'intervalle 70-90 %. Pourtant, des conjectures alternatives fondées sur une limite matérielle/technologique sont susceptibles de suggérer une utilisation de la capacité bien inférieure. Veblen, quant à lui, estimait que cette utilisation tombait en dessous des 25 % (VEBLEN, 1919 : 81), un chiffre qui n'est pas différent des estimations plus tardives rapportées par BLAIR (1972 : 474) et FOSTER (1986 : chap. 5). Il est intéressant de noter, même si cela n'est pas surprenant, que les entreprises américaines du secteur de la défense, qui sont engagées dans la forme d'entreprise commerciale la plus destructrice, fonctionnent parfois à 10 % de leur capacité – tout en récoltant des taux de rendement supérieurs (U.S. CONGRESS, 1991 : 38).

12. Un aperçu de ce à quoi pourrait ressembler une « production à plein régime » nous est offert par l'expérience récente du Japon : « le problème de fond auquel sont confrontés de nombreuses sociétés japonaises », écrit le *Financial Times*, « est qu'elles ont mal alloué leur capital sur une longue période. Au lieu de le considérer comme une ressource rare à utiliser

les profits sont inconcevables, mais ils sont aussi impossibles dans le cadre d'une production « à plein régime ». Pour que les profits existent, il n'est pas seulement nécessaire que l'entreprise commerciale contrôle l'orientation de l'activité industrielle, mais elle doit aussi *restreindre son rythme en deçà de son plein potentiel*.

### *Les affaires continuent*

Conceptuellement, on pourrait s'attendre à ce qu'il existe une relation non linéaire entre la part des revenus qui revient aux capitalistes et la limite qu'ils imposent au rythme de l'industrie[13]. Cette relation est illustrée de manière hypothétique dans la figure 12.1. Cette figure décrit l'utilisation de la capacité industrielle sur l'axe horizontal, rapportée à la part des revenus qui revient aux capitalistes sur l'axe vertical. Jusqu'à un certain point, les deux évoluent de concert. Après ce point, la relation devient négative.

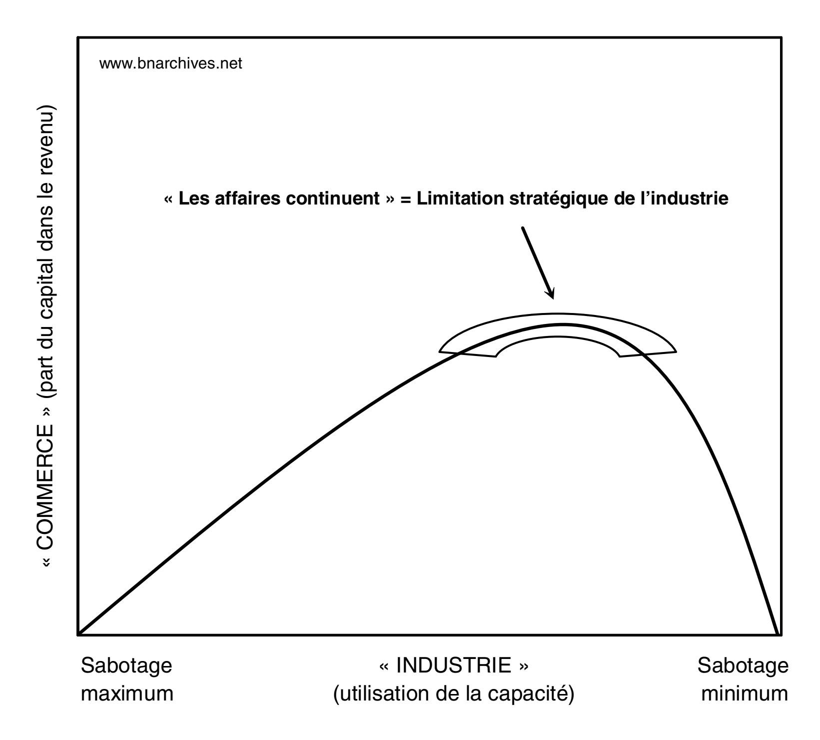
La raison qui explique cette relation est facile à saisir si on s'intéresse aux extrêmes. Si l'industrie s'arrête complètement, les revenus du capital seront nuls (en bas à gauche sur le graphique 12.1). Mais les revenus du capital seraient aussi nuls si l'industrie fonctionnait partout et toujours à pleine capacité socio-technologique (en bas à droite). Suivant ce dernier scénario, ce seraient des considérations industrielles plutôt que des décisions commerciales qui primeraient, la production n'aurait plus besoin du consentement des propriétaires et ces propriétaires ne seraient plus alors en mesure de prélever les revenus exigibles[14].

---

de manière aussi efficiente que possible, elles ont cherché l'excellence dans l'ingénierie… Les lignes de production japonaises sont souvent des modèles d'efficacité automatisée, mais on s'est moins intéressé au problème de savoir si les biens qu'elles produisaient méritaient tout simplement de l'être. De nombreuses sociétés ont inondé d'argent des projets qui ne généreront jamais un retour supérieur au coût du capital. » (ABRAHAMS et ARNEY, 1999)

13. Les limitations commerciales sur l'orientation de l'industrie sont bien plus difficiles à définir et ne seront pas examinées ici.

14. Cette hypothétique possibilité fut envisagée avec effroi il y a plus d'un siècle par le *Spectator* de Londres. Traitant des coopératives ouvrières, le journal concluait : « elles ont



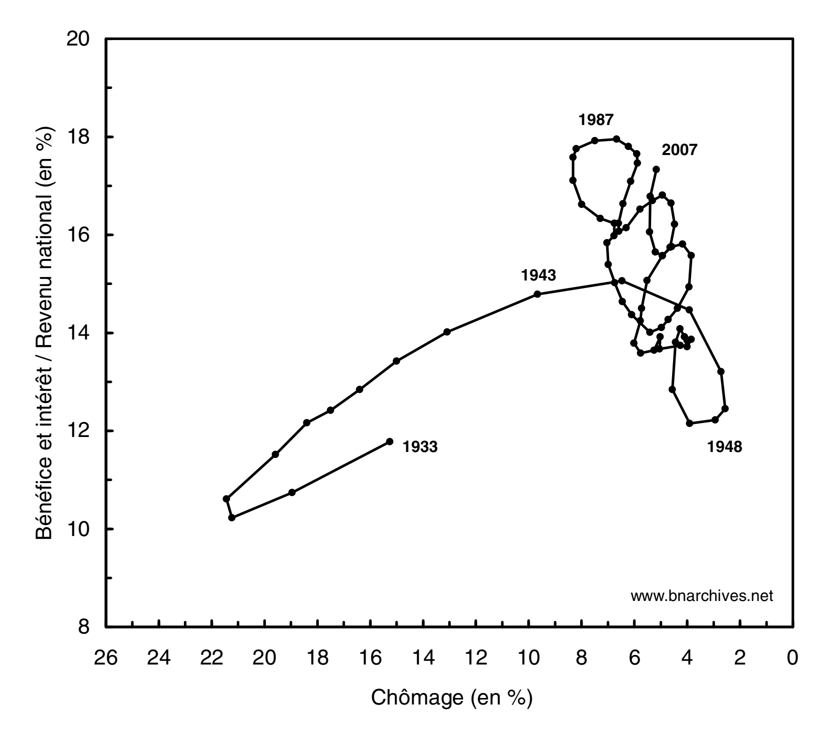

*Graphique 12.1* : Commerce et industrie

Dans une société capitaliste, le fait que « *les affaires continuent* » [*business as usual*] renvoie au fait d'osciller entre deux extrêmes hypothétiques, les propriétaires absents limitant plus ou moins l'activité industrielle. Quand le sabotage commercial devient excessif, poussant la production vers le niveau zéro, en résultent une récession et de faibles revenus pour les capitalistes. Quand le sabotage se relâche, l'industrie développe son potentiel sociétal, mais ce n'est pas trop bon pour le commerce, dans la mesure où la perte de contrôle signifie « l'encombrement du marché » et des revenus en baisse pour les capitalistes. Pour ceux qui possèdent du capital, la situation idéale,

---

montré que les associations d'ouvriers pouvaient gérer des magasins, des fabriques et toutes les formes d'industrie avec succès, et elles ont immensément amélioré les conditions de travail des hommes, mais elles *n'ont pas laissé une place définie aux maîtres* » (26 mai 1886, cité dans MARGLIN, 1974 : 73, c'est nous qui soulignons).

indiquée par le segment d'arc de cercle supérieur dans le graphique 12.1, se situe entre les deux : des revenus capitalistes élevés perçus en contrepartie du fait d'avoir laissé fonctionner l'industrie – quoiqu'à un niveau moindre que celui de son plein potentiel. Atteindre ce point « optimal » requiert des tactiques à la Boucle d'or – ni trop chaud, ni trop froid – ou ce que Veblen appelait sardoniquement « le sevrage conscient d'efficacité ».




*Graphique 12.2* : Commerce et industrie aux États-Unis

Note : les séries sont présentées sous la forme de moyennes mobiles à 5 ans.

Source : U.S. Department of Commerce *via* Global Insight (code des séries : INTNETAMISC pour l'intérêt ; ZBECON pour le bénéfice ; YN pour le revenu national ; RUC pour le taux de chômage).

Cette relation théorique a reçu une confirmation empirique étonnante dans l'histoire récente des États-Unis, décrite dans le

graphique 12.2. Le graphique contraste le succès du commerce sur l'échelle verticale avec la limitation de l'industrie sur l'échelle horizontale. La première est mesurée par la part de revenu qui revient aux capitalistes (profit et intérêt), la seconde par le taux de chômage (qui est inversé, de droite à gauche)[15]. Les données montrent clairement l'effet négatif sur le commerce à la fois d'un sabotage industriel excessif au début des années 1940 et d'un sabotage insuffisant pendant la seconde guerre mondiale. Ce n'est qu'après la guerre que les « *affaires ont pu continuer* », des limitations industrielles croissantes aidant les capitalistes à s'élever vers la gauche de la figure, vers leur part « optimale » de revenu[16].

## Faire le bilan et se tourner vers l'avenir

En s'appuyant sur Veblen, notre analyse a montré la façon dont le commerce et l'industrie pouvaient être conçus comme des sphères qui s'interpénètrent tout en restant distinctes. Selon ce schéma d'analyse, l'industrie est un processus créatif intégré dont la productivité dérive de l'ensemble de ses impulsions qui résonnent de façon déterminée

15. Dans leurs travaux empiriques, de nombreux économistes politiques radicaux considèrent comme capitaliste tout revenu ne provenant pas du travail – y compris le profit, l'intérêt, le revenu et le loyer des propriétaires. Nous trouvons cette perspective globale profondément trompeuse pour deux raisons. La première est d'ordre technique : beaucoup de propriétaires travaillent pour vivre, alors qu'une proportion significative du loyer est consacrée aux logements occupés dont ils sont propriétaires. Par conséquent, on ne sait jamais vraiment quelle part de ces revenus est « capitaliste ». La deuxième raison, qui est peut-être aussi plus importante, est que ce sont de *grandes organisations capitalistes* qui récoltent l'essentiel des profits et de l'intérêt, alors que ce sont des *propriétaires individuels* qui récoltent l'essentiel des revenus et des loyers issus de la propriété immobilière. Les premières exercent un pouvoir immense, alors que les seconds en ont peu ou pas.

16. Un schéma non linéaire comparable émerge si nous remplaçons le taux de chômage (sur une échelle inversée) par le taux officiel de « croissance économique ». Étant donné notre méfiance à l'égard des mesures « réelles », nous préférons pourtant renoncer à cette illustration.

les unes avec les autres. Au contraire, le commerce est un processus de pouvoir réalisé au travers des prérogatives de la propriété. Le fait de posséder est en soi un acte vain. Dépourvu de productivité, cet acte n'a par conséquent aucune influence, positive ou négative, sur l'industrie. Les propriétaires peuvent bien sûr avoir indirectement un impact sur l'industrie. Mais pour que cet impact soit profitable, il faut qu'il soit négatif. C'est seulement en orientant le développement de l'industrie dans des directions dispendieuses et délétères mais plus faciles à contrôler, ou en limitant stratégiquement son rythme de sorte que leur droit à déterminer la façon dont l'industrie doit fonctionner ne devienne pas redondant, que les capitalistes peuvent faire du profit. C'est cette menace de dissonance qui permet aux propriétaires absents de revendiquer leur part d'un processus auquel ils ne contribuent pas directement. C'est ainsi que sont générés les profits capitalistes.

Dans ce qui suit, nous nous concentrons spécifiquement sur la manière dont le commerce limite le rythme de l'industrie. En étendant l'analyse de Veblen, nous identifions deux types de sabotage : (1) des limitations « *business as usual* » universelles qui sont réalisées de manière systématiques et uniformes par toutes les sociétés ; et (2) des limitations qui sont propres à une société ou à un groupe de sociétés. Deux taux de rendement correspondent à ces deux types de limitations : (1) un taux normal de rendement, dont tous les capitalistes pensent qu'ils le méritent ; et (2) un taux *différentiel* de rendement dont les capitalistes cherchent à ce qu'il soit au-dessus du taux normal.

## La fixation des prix comme manifestation du pouvoir

Commençons avec les méthodes de sabotage universelles. Pour le profane, elles sont pratiquement invisibles. Elles n'impliquent ni violence ni force, ni feu ni sang, ni faim ni privation. Elles ne semblent pas limiter l'industrie. Pour la plupart, elles procèdent

de manière propre et détachée. La raison en est simple : elles n'opèrent pas directement mais indirectement, par l'entremise de l'unité fondamentale de l'ordre capitaliste : le prix.

## *De la prise de prix à la fixation des prix*

Selon le dogme libéral, les sociétés sont des « preneuses de prix » : elles acceptent n'importe lequel des prix qui leur est donné par la bonne fée du marché. La réalité semble pourtant suggérer une situation exactement inverse. La pratique standard, sur laquelle on a rassemblé des preuves de manière extensive et répétée depuis les années 1930, montre que la plupart des sociétés modernes sont des « fixeuses de prix » ; elles établissent leur propre prix et vendent ensuite autant qu'il est possible à ce prix.

Les néoclassiques se sont battu bec et ongle pour nier cette réalité inversée. Ils n'avaient pas d'autre choix : reconnaître la fixation des prix aurait sapé la théorie traditionnelle des prix et fait s'effondrer le reste de la science économique. Leur contre-attaque fut, dans l'ensemble, un échec. Bien que menée par certaines de leurs plus grosses pointures, elle a à peine réussi à entamer les faits : la fixation des prix était là pour longtemps. Pédagogiquement, l'attaque fut pourtant un grand succès. Elle a réussi à expurger les manuels d'introduction à l'économie de tout le débat, de sorte que les étudiants aujourd'hui ne savent rien ou à peu près rien de cette controverse. Voilà pourquoi un bref aperçu semble opportun [17].

Veblen fut le premier à avoir questionné sérieusement ce modèle de la prise de prix compétitive et à avoir insisté sur les tendances oligopolistique et monopolistique [18]. Ses contributions furent

---

17. Pour des analyses critiques du débat sur la fixation des prix, voir BLAIR (1972 : 4e partie), LEE (1984), NITZAN (1990) et LEE et IRVIN-LESSMANN (1992).

18. « Il est très douteux qu'il existe, parmi les industrie modernes, des entreprises commerciales qui aient réussi et dont l'élément monopolistique soit totalement absent. En tous cas, elles sont rares et de taille modeste. Les entreprises qui visent à une perpétuation

proprement ignorées pendant les « Années folles » ; mais les années 1930, avec la porte ouverte à l'hétérodoxie intellectuelle par la Grande Dépression, commencèrent à faire écho à ses idées. En l'espace de quelques années, les néoclassiques se retrouvèrent confrontés à deux ensembles de défis. D'une part, celui provoqué par les théories de la « compétition imparfaite » (de Robinson, 1933) et de la « compétition monopolistique » (de Chamberlin, 1933). Pour beaucoup de néoclassiques, ces déviations étaient scandaleuses, mais ils réussirent à les domestiquer et à les absorber dans leur philosophie en temps voulu. La tâche fut loin d'être aussi facile avec le second ensemble de défis, qui étaient empiriques et qui se révélèrent impossibles à dompter.

Le débat s'est ouvert avec le travail révolutionnaire de Gardiner Means sur les prix industriels aux États-Unis (1935a ; 1935b). Means a montré qu'il n'y avait pas en réalité un seul, mais deux types de prix. Les premiers étaient les « prix de marché » familiers : relativement flexibles, montant et descendant en fonction de l'offre et de la demande et qui prévalaient dans les industries compétitives. Mais il y avait aussi un second type de prix jusque-là inconnu, « les prix administrés » : relativement peu flexibles, ne changeant pas souvent, répondant lentement aux conditions du marché et qui étaient typiques des industries concentrées.

Cette dualité avait deux implications de grande portée. La première était que les prix étaient intimement liés à la crise – et ce de plus d'une façon. Means montrait que durant la Grande Dépression, les industries compétitives avaient été les témoins de baisses massives de leurs prix de marché, mais seulement de baisses modérées de leur production et de leurs effectifs. La situation était exactement inverse dans les industries concentrées : les prix baissèrent légèrement, alors que la production et les effectifs s'effondraient, parfois de près de 80 %. En d'autres termes,

---

de leur activité s'efforcent toutes d'établir, autant qu'elles le peuvent, un monopole. » (Veblen, 1904 : 54)

la Grande Dépression frappa principalement les industries concentrées dont les prix se révélaient relativement peu flexibles. Conçus dans une perspective véblenienne, les prix administrés n'étaient rien d'autre qu'un mécanisme de sabotage industriel.

La seconde implication était d'ordre théorique et général. La maximisation du profit requiert que les sociétés tirent le meilleur parti des circonstances auxquelles elles sont confrontées. Or, les prix administrés ne répondent que peu ou pas aux conditions du marché. Cette discordance signifie que les sociétés qui instaurent de tels prix ne tirent *pas* le meilleur parti des circonstances et, par conséquent, qu'elles ne maximisent *pas* leur profit. La conclusion à tirer était simple et douloureuse : plus les prix administrés devenaient prévalents, plus le dogme du prix normalisé perdait de sa pertinence. Dans la mesure où, comme l'ont montré étude après étude, la plupart des prix sont administrés, les partisans du dogme du prix standard ont dû beaucoup souffrir [19].

### *Marge bénéficiaire et taux de rendement cible*

La première confirmation explicite de cette douloureuse conclusion est venue quelques années plus tard, avec la publication du travail de Hall et Hitch sur le comportement commercial (1939). Alors que Means s'était concentré sur le système des prix, Hall et Hitch se sont intéressés à ceux qui les fixaient. Ils ont interrogé des représentants de sociétés en Grande-Bretagne, leur demandant d'expliquer comment ils déterminaient les prix. Leurs conclusions étaient stupéfiantes, au moins du point de vue des standards néoclassiques. Il s'avérait que les sociétés ne suivaient pas la recette néoclassique qui consistait à égaliser revenus marginaux et coût ; qu'elles ne savaient pas ce que ces quantités marginales signifiaient ; et, encore plus embarrassant, qu'elles ne se

19. Pour des enquêtes récentes sur les données empiriques disponibles, voir Blinder *et al.* (1998) et Fabiani *et al.* (2006).

souciaient même pas de la maximisation du profit. Le processus que suivaient les sociétés était totalement différent : elles commençaient par calculer ce qu'elles considéraient être le coût unitaire « normal » (à savoir, le coût à des niveaux de production « normaux ») ; elles rajoutaient à ce coût une marge bénéficiaire « conventionnelle » ; et elles gardaient stable le prix qui en résultait malgré les variations cycliques de la demande.

Ces résultats furent plus tard renforcés par la notion de « taux de rendement cible ». Selon les recherches empiriques de Kaplan, Dirlam et Lanzilloti (1958), les sociétés modernes, particulièrement celles de premier plan, commencent avec un taux de profit cible à long terme, puis calculent à rebours la marge bénéficiaire nécessaire pour réaliser ce taux de rendement sur le long terme[20].

La méthode semble simple – et elle l'est probablement pour une société qui fixe les prix. Mais il n'en va pas de même pour le théoricien. Alors que la société se contente d'agir, le théoricien doit raisonner. Et il s'avère que la formule de fixation du prix ne peut pas être « expliquée » facilement. Le principal problème réside dans le « taux de rendement cible » et la marge bénéficiaire « conventionnelle » qui lui est associée : dans la mesure où ils n'obéissent plus aux règles de la maximisation du profit, il n'y a aucun moyen de leur trouver des valeurs uniques. En jargon théorique, ils deviennent « indéterminés ». Hall et Hitch (1939 : 28) ont essayé de résoudre le problème en faisant en sorte que la marge bénéficiaire soit le reflet de la « communauté de perspectives » des hommes d'affaires, alors que d'autres, comme Eichner (1976), arriment le taux de rendement cible aux « plans d'investissement »

---

20. Par exemple, une société qui veut réaliser un rendement moyen de 20 % sur un investissement de 1 milliard de dollars a besoin de gagner 200 millions de dollars de profit en moyenne. Si le volume « normal » est de 100 millions d'unités et le coût unitaire « normal » est de 20 dollars, la société a besoin d'ajouter une marge bénéficiaire de 10 % et de fixer le prix unitaire à 22 dollars. Avec ces présupposés, maintenir le prix fixe alors qu'on laisse fluctuer les ventes selon la demande générera le taux de rendement cible sur le long terme.

des sociétés. Malheureusement, la théorie économique traditionnelle ne sait pas comment théoriser des concepts aussi vagues que « communauté de perspectives » et « plans d'investissement », de sorte que « la science économique n'a pas encore résolu son premier problème – qu'est-ce qui détermine le prix d'une marchandise ? » (Robinson, 1966 : 79).

Une façon d'échapper à cette difficulté, que nous avons mentionnée dans le chapitre 4, a été indiquée par Michal Kalecki (1943a). Pour Kalecki, la marge bénéficiaire n'était pas simplement une vague convention sociale, mais une mesure du pouvoir : il l'a appelée « le degré de monopole »[21]. Le pouvoir du monopole, comme n'importe quelle autre forme de pouvoir, ne peut être connu que par ses conséquences. Et pour Kalecki, la marge bénéficiaire était cette conséquence : plus la marge bénéficiaire et le taux de rendement qui lui est associé sont élevés, plus est grand le pouvoir de ceux qui déterminent la marge bénéficiaire, et *vice versa*.

## Fixer les prix et frapper d'incapacité

C'est ainsi qu'on boucle la boucle et que le sabotage devient visible. La vaste majorité des capitalistes modernes (ou de leurs gestionnaires) sont des « fixeurs de prix » : ils fixent le prix de leur produit et laissent ensuite les « forces du marché » faire le reste pour eux. À l'œil nu, ils semblent tous tenir à produire et à vendre autant que possible, mais derrière la façade la réalité est différente. Le niveau spécifique auquel ils fixent le prix incorpore *par avance leur pouvoir à frapper d'incapacité*. D'une part, le profit-cible et la marge bénéficiaire intégrés dans le prix reflètent le pouvoir de la société, alors que, d'autre part, ce pouvoir, exercé par un prix élevé, sert à limiter l'industrie en deçà de sa pleine capacité. Le sabotage et le pouvoir de l'infliger demeurent masqués, mais leurs conséquences sont bien réelles.

21. La définition précise était un plus complexe, mais cela ne doit pas nous arrêter ici.

### *La libre compétition est-elle libérée du pouvoir ?*

Jusqu'à maintenant, notre analyse s'est limitée au cas général des prix administrés. On devrait pourtant ajouter que même dans les cas isolés où une « libre compétition » est dite régner, le pouvoir à frapper d'incapacité n'est pas du tout absent. Pour voir pourquoi c'est le cas, considérez une société néoclassique « parfaitement compétitive » – mais au lieu de vous focalisez sur ce qu'elle fait, songez à ce qu'elle n'est pas disposée à faire. Prenez en guise d'illustration le cas de l'exploitation minière, dont les prix sont sans doute fixés par l'offre et la demande mondiales. Un lecteur initié à la théorie néoclassique peut être tenté de conclure qu'au moins dans de tels cas, le sabotage est exclu par la présence de prix de marché. Mais ce n'est pas nécessairement vrai.

La production minière, à l'instar d'à peu près toute autre production, est contrôlée par le commerce. La production effective d'une seule société et le nombre de sociétés sur le marché ne sont pas limités par l'état des arts industriels, mais par ce qui peut être vendu avec un profit « raisonnable ». En fait, c'est exactement ce que disent les manuels néoclassiques standards au propriétaire d'une société parfaitement compétitive : à long terme, faites en sorte que votre compagnie produise seulement si vous espérez gagner au moins le taux normal de rendement. Sinon, fermez boutique.

Pour les néoclassiques qui insistent pour identifier taux normal de rendement et produit marginal du capital, cette condition assure simplement une allocation efficiente de la ressource. D'un point de vue véblenien, pourtant, cette réticence à produire pour moins qu'un taux conventionnel quelconque de rendement est la manifestation même du sabotage industriel. Ainsi, alors que les sociétés « parfaitement compétitives » peuvent ne pas fixer les prix, leur activité productive – individuellement et quand on les considère globalement – est néanmoins limitée par l'impératif de gagner un taux normal de rendement.

## La norme capitaliste

### *Taux normal de rendement et taux de chômage naturel*

Le taux normal de rendement est bien entendu une grandeur imprécise, une convention qui varie parmi les propriétaires de commerce et dans le temps. Ce qu'il est important de retenir, néanmoins, c'est d'abord que ce taux normal existe. Avec l'interpénétration graduelle des institutions capitalistes, les propriétaires en sont venus à croire que le flux de profit est un phénomène naturel, qui obéit à un ordre. Comme tel, le profit est conçu comme ayant un taux de croissance moyen plus ou moins prédéterminé et une dispersion qui varie avec les circonstances (exprimée par l'écart-type par rapport à ce taux moyen).

Selon Veblen, cette évolution est tout sauf triviale. Jusqu'à il y a à peu près une centaine d'années, on concevait le profit plus comme une coïncidence que comme une caractéristique habituelle de la propriété. L'objectif principal était de conserver la propriété, et les propriétaires de terre, d'esclaves ou d'or espéraient rarement que leurs actifs allaient « croître » d'eux-mêmes. Mais avec le capitalisme, dans lequel la limitation commerciale de l'industrie s'universalise progressivement, le profit qui en résulte est considéré comme naturel et son taux d'accroissement comme normal. De cette manière, la limitation stratégique de l'industrie peut s'imposer même en l'absence de dispositions contraignantes explicites.

Cette normalité du profit a été si profondément intériorisée que la limitation industrielle dont elle dérive ne va désormais plus de soi. Songez que, depuis 1980, la première année où des données globales ont été disponibles, le taux moyen de chômage officiel aux États-Unis a atteint en moyenne 7 % (5,7 % si on exclut les années 1930). Étant donné que ce taux moyen a été associé avec le fait que « les affaires continuent », on considère en général maintenant qu'il représente « le taux naturel de chômage ». Dans une veine orwellienne qui s'ignore, les manuels modernes parlent de « taux de chômage en

situation de plein-emploi », de « chômage d'équilibre » et de « suremploi » – généralement sans guillemets (voir par exemple Parkin et Bade, 1986 : 282-83 ; et Branson, 1989 : 188). Même Carlyle n'aurait pu prévoir le triste état d'une société entièrement soumise à la science économique.

### *Des précédents : rendement et sabotage dans l'antiquité*

Les propriétés du pouvoir caractéristique du taux normal de rendement capitaliste ne sont pas sans précédents. On peut retrouver la trace de leurs origines avec l'apparition du taux d'intérêt au Moyen-Orient il y a quatre mille cinq cents ans. Le taux d'intérêt d'alors, à l'instar du taux normal de rendement contemporain, était une affaire de pouvoir et de sabotage. Mais ces fondements institutionnels et sociétaux étaient radicalement différents et ils valent la peine d'être explorés de sorte que nous puissions contextualiser notre analyse[22].

Les racines du standard pécuniaire sont intrinsèquement négatives. Dans presque toutes les langues, le concept de dette est associé à la culpabilité et au péché. À l'origine, on utilisait une forme archaïque d'argent pour le règlement des obligations, qui comprenaient les réparations (« payer » et « pacifier » ont la même racine en anglais et en hébreu), les dettes de mariage, les amendes dues à la communauté, les offrandes religieuses et, finalement, les impôts royaux. Le *mas* – le terme sumérien pour intérêt – signifie un « jeune » ou un « veau », un terme qui provient d'une taxe religieuse archaïque plus ancienne, le droit de *mas*. *Mikneh* en hébreu signifie au sens strict « troupeau » et, au sens large, « patrimoine mobilier ». De la même manière, les mots « pécuniaire », « pécule » et « féodal » dérivent tous du latin *pecus* – un concept qui en est venu plus tard à signifier « bétail », mais qui

22. Notre présentation de l'origine de l'intérêt dans cette sous-section se fonde sur le travail de Michael Hudson (1992 ; 2000a ; 2004).

renvoyait à l'origine au sens plus large de « biens meubles personnels » et de « richesse mobilière ».

Ces étymologies qui se rapportent au cheptel et ces métaphores de la croissance ont conduit les néoclassiques à la conclusion que, dans l'antiquité, le paiement d'intérêts sur la dette était un rendement naturel prélevé sur le rendement agricole productif. C'est une interprétation erronée pour deux raisons. Premièrement, bien qu'elle ait été évaluée en unités « pastorales » (à l'instar de bien d'autres concepts), la dette fut considérée comme stérile pendant toute l'antiquité. Deuxièmement, et encore plus simplement, la plupart des prêts dans l'antiquité n'avaient rien à voir avec de l'« investissement » et n'avaient donc pas de « rendement » sur lequel on aurait pu prélever des intérêts.

L'institution de l'intérêt a été inventée à Sumer trois millénaires avant J.-C, d'où elle se diffusa ensuite à la Méditerranée orientale, la Grèce et Rome. Dès leur création, la dette, le crédit et l'intérêt avaient à voir avec un pouvoir organisé. L'architecture monétaire archaïque sumérienne était fondamentalement *étatiste*[23]. Elle s'est développée comme une méthode royale d'administration et de comptabilité, un système dans lequel le palais et le temple allouaient les ressources matérielles, organisaient la production et collectaient les impôts. La comptabilité commerciale et celle des échanges commerciaux à long terme étaient des parties intégrantes de cette architecture étatiste.

Le système sumérien de la dette était très différent du système capitaliste. On considère généralement de manière positive les emprunteurs capitalistes comme des entrepreneurs qui lèvent des fonds pour faire encore plus d'argent. Par contraste, la plupart des emprunteurs sumériens étaient des fermiers en détresse, des sujets

23. Un « système monétaire » digne de ce nom, avec des pièces, est apparu bien plus tardivement, dans la Lydie du septième siècle avant J.-C. Le terme de « monnaie » est encore plus récent, puisqu'il renvoie au temple romain de *Juno Moneta*, où l'on frappait des pièces en argent et en or pendant les guerres puniques.

au bord du gouffre dont la situation désastreuse les forçait à hypothéquer (*mortgage* en anglais, qui vient du français « mort-gage ») leur troupeau ou même les membres de leur famille pour joindre les deux bouts. Ces paysans n'« investissaient » pas leurs prêts ; ils les utilisaient juste pour rester en vie. Dans la mesure où les emprunteurs ne réalisaient pas d'avancées productives, il n'y avait pas de raison pour que l'intérêt qu'ils payaient entretienne une quelconque relation avec l'« efficience » de leurs biens, meubles ou avec le « rendement » de leurs champs [24].

En effet, contrairement au taux normal de rendement capitaliste qui fluctue sans cesse, le taux d'intérêt standard sumérien n'a jamais changé. Il était fixé à 1/60e par mois, ou 20 % annuellement, et il ne bougea pas pendant plus d'un millénaire. Le taux d'intérêt grec de 1/10e par année et le taux romain de 1/12e – même s'ils ne furent pas aussi durables que le taux sumérien – demeurèrent aussi fixes pendant de longues périodes. La stabilité de ces taux antiques reflétait la succession des saisons agricoles, un système de fractions mathématiques et un ensemble de mythes religieux – une combinaison que les élites dirigeantes synthétisèrent progressivement et enserrèrent dans une architecture de règles pécuniaires inflexibles.

Cette architecture précapitaliste, tout comme l'architecture capitaliste elle-même, était enracinée dans un pouvoir organisé et a causé de nombreux dommages. Des taux d'intérêt exorbitants dépossédèrent de leurs biens et réduisirent en esclavage de nombreux emprunteurs. En fait, le sabotage était si dur que les gouvernants de l'antiquité devaient souvent annoncer des moratoires périodiques pour

24. Il semble que de nombreux paysans pauvres sont encore incapables d'intérioriser l'esprit d'entreprise néoclassique. En Inde, les petits paysans, acculés par les prix élevés des entrées et les prix bas des sorties, continuent à emprunter juste pour joindre les deux bouts. Tout comme leurs prédécesseurs sumériens, ils n'investissent pas leurs prêts « convenablement ». Et dans la mesure où cela les rend incapable de payer les intérêts de leurs prêts, plusieurs milliers d'entre eux finissent chaque année par se tuer (MEETA et RAJIVOLOCHAN 2006).

le paiement des dettes, ou un « effacement des ardoises », pour éviter une désintégration sociale. Mais c'est là que la ressemblance s'arrête.

## *Le pouvoir pécuniaire : pouvoir antique* versus *pouvoir capitaliste*

Dans l'antiquité, c'était directement par un décret royal épaulé par un usage public de la force que le pouvoir organisé se faisait respecter. La richesse était un sous-ensemble du pouvoir, une entité dont la grandeur dépendait des caprices des dieux et de la dose de violence employée. Elle n'avait pas de taux *prédéterminé*, positif ou négatif, naturel ou religieux, de croissance. Et aussi irrégulier qu'ait pu être son taux d'expansion, il ne pouvait bien évidemment pas avoir dépendu d'un taux d'intérêt fixe. Ce dernier était principalement conçu comme un outil administratif. Les anciens avaient même interdit la composition des intérêts.

L'ordre capitaliste fait marcher cette logique sur la tête. À la surface, le pouvoir organisé semble s'être évanoui. Avec des agents autonomes, à la recherche de la croissance et qui s'engagent dans des transactions volontaires, le taux normal de rendement ne renvoie plus à l'indigence ou à l'asservissement. Mais il n'y a là rien de plus qu'une illusion d'optique. Pour paraphraser Anatole France, on pourrait dire que la vraie nouveauté, c'est que maintenant « chacun est libre de dormir sous les ponts ». Le pouvoir organisé est encore bien présent, quoique sous une forme totalement différente. Au lieu d'une violence publique administrée par les gouvernants de l'État, nous avons des prix administrés ouvertement imposés par des propriétaires privés absents. À la surface consensuelle du marché, personne ne semble détenir ce pouvoir. Mais la croyance inébranlée dans le taux normal de rendement et le taux naturel de chômage qui lui est associé atteste de l'omniprésence du pouvoir.

À la différence de ces prédécesseurs antiques, le taux normal de rendement n'est plus un simple outil administratif. Alors que pendant

l'antiquité, le taux d'intérêt était un élément accessoire du pouvoir de l'État, dans le système de l'entreprise commerciale l'État capitaliste lui-même s'imprègne graduellement de la logique du taux normal de rendement. Les délibérations et les décisions gouvernementales sont constamment prises dans l'ombre du marché obligataire, et même les banquiers centraux, qui « déterminent » le taux d'intérêt « sans risque » à court terme, s'alignent en fait sur le « marché »[25]. Le taux normal devient une caractéristique centrale du *nomos* capitaliste. C'est l'étalon sur lequel se basent la capitalisation et la principale preuve que non seulement le niveau de pouvoir organisé, mais aussi son accroissement, sont naturels, intrinsèques et justes.

### *Les fondements différentiels du sabotage universel*

Quelle est l'origine du taux normal de rendement capitaliste ? Paradoxalement, l'universalité du profit et la régularité de son expansion sont fondées sur des institutions de sabotage différentiel spécifiques. En effet, un taux normal de rendement peut exister seulement parce que les propriétaires n'en sont jamais satisfaits. Ce à quoi les propriétaires croient avoir droit dans des circonstances normales n'est pas ce qu'ils recherchent en pratique. Le besoin fondamental qui anime l'entreprise commerciale moderne n'est pas celui d'atteindre, mais de dépasser la moyenne. La performance commerciale ne s'exprime pas en termes absolus mais en termes relatifs, et c'est le fait de « passer devant la concurrence » qui constitue le but final de toute entreprise commerciale. Ce désir irrésistible de « surperformer » [*outperform*] – de gagner plus, de grandir, de se développer plus vite que les autres – est peut-être l'impératif

25. Cette soumission est illustrée par le fait que, depuis les années 1980, le taux Fed Fund fixé par la Réserve fédérale des États-Unis et le taux à trois mois sur les bons du Trésor ont tous deux suivi plutôt que guidé le rendement « déterminé par le marché » des obligations à long terme.

fondamental du commerce contemporain. En ce sens, même les membres de la coalition oligopolistique la plus unie sont férocement compétitifs.

Paul Johnson (1983 : chap. 1) associe ce relativisme avec la vulgarisation de la théorie de Einstein au XXe siècle. À ses yeux, l'appropriation sociale de la physique a provoqué l'effondrement complet des valeurs absolues religieuses et éthiques qui avaient caractérisé le XIXe siècle. Pourtant, une telle insistance sur le registre culturel, pour attrayante qu'elle soit, manque l'impératif structurel de l'accumulation. Compris comme une institution de pouvoir, le capital est intrinsèquement différentiel, un aspect crucial auquel nous nous intéressons plus tard. Pour le moment, nous allons nous intéresser à la manière dont la limitation différentielle de l'industrie constitue la base du taux normal de rendement.

Des rendements différentiels signifient une croissance du profit qui dépasse la moyenne. De tels rendements nécessitent généralement d'augmenter la croissance de son profit – même si cela est en soi rarement faisable sans limiter aussi la croissance moyenne du profit. Le problème est simple. Le profit est un produit des ventes et de la part du profit dans les ventes. Des entreprises individuelles peuvent essayer d'augmenter leur volume de vente plus vite que la moyenne ; mais cela seul ne garantira pas une croissance différentielle du profit, dans la mesure où les ventes et la part du profit ne sont pas indépendantes. Si toutes les entreprises augmentent leurs ventes, cela aura pour conséquence une perte totale du contrôle commercial sur l'industrie et résultera en une baisse de la part totale du profit dans le revenu. La conclusion – bien connue depuis l'antiquité mais reconnue institutionnellement qu'à la fin du XIXe siècle – est celle de l'impératif d'un accès restreint : pour que les profits d'un propriétaire (ou d'une coalition de propriétaires) dépassent la moyenne, on doit empêcher les autres d'avoir accès à ces revenus. Alors que la logique conventionnelle de la maximisation du profit se concentre sur le sort du capitaliste

individuel, la quête du profit différentiel prend aussi en compte le sort des autres capitalistes.

Les moyens de réaliser un tel objectif différentiel sont nombreux, ils transcendent à la fois le commerce et la politique et couvrent l'ensemble du spectre sociétal, de l'individuel au global. Ces moyens incluent des limitations directes, tels que les prix d'éviction, les collusions formelles et informelles, la publicité et les contrats exclusifs. Ils incluent aussi des stratégies plus globales comme l'éducation ciblée, les lois sur les brevets et les droits d'auteur, les politiques industrielles, les régulations financières, une imposition à taux préférentiel, des monopoles légaux, la législation du travail, des accords sur ou des barrières au commerce et à l'investissement et, bien sûr, l'usage de la force, y compris militaire, pour réaliser des objectifs commerciaux différentiels.

Ici, l'impact industriel négatif est souvent indirect. Pour le propriétaire qui en profite, le gain différentiel s'accumule parce que la limitation industrielle qui lui est nécessaire est supportée par d'*autres propriétaires*. Par exemple, historiquement, les grandes compagnies pétrolières ont profité d'une demande mondiale croissante en partie parce qu'elles ont été politiquement capables de tenir des compagnies « indépendantes » plus petites en dehors du circuit (Blair, 1976). D'un autre côté, quand on ne peut pas garantir l'exclusion, comme dans le cas du développement de logiciels ou de la fabrication de puces électroniques, une production qui grimpe se transforme souvent en surcapacité et en profits qui déclinent. En général, l'impact négatif du commerce sur l'industrie est alors à la fois indirect et non linéaire : alors que les profits sont généralement corrélés positivement avec l'activité industrielle dont on est le propriétaire, au-delà d'un certain point cette corrélation est préservée seulement dans la mesure où la production contrôlée par d'autres acteurs est contenue dans certaines limites.

## *En résumé*

Les profits commerciaux sont possibles parce que les propriétaires absents peuvent stratégiquement limiter l'industrie en fonction de leurs objectifs propres. Un tel contrôle est exercé de manière systématique, soit en fixant le prix des produits de manière à gagner un taux de rendement cible pour une utilisation de capacité standard donnée, soit en faisant en sorte que l'activité industrielle dépende d'un taux normal de rendement. De nombreuses pratiques différentielles sous-tendent ces principes commerciaux universels, les propriétaires, individuellement ou collectivement, essayant de redistribuer le revenu au moyen de changements institutionnels ou organisationnels. Le principal objectif de la plupart de (mais pas de toutes) ces tactiques différentielles est de restreindre l'activité industrielle contrôlée par des rivaux existants ou potentiels. En résulte une dissonance qui sape la communauté industrielle dans son entier, occasionnant d'une part un taux naturel de chômage et d'autre part le taux normal de rendement correspondant.

Le lien entre sabotage industriel différentiel et sabotage industriel universel est étroitement lié aux deux conflits jumeaux qui sont au cœur du régime de l'entreprise commerciale – à savoir, celui qui oppose propriétaires absents et communauté industrielle et celui qui oppose les propriétaires absents eux-mêmes. Ces deux conflits rappellent la distinction opérée par Marx entre lutte des classes et compétition intra-capitaliste, à une différence importante près. Alors que pour Marx, la lutte des classes avait une priorité conceptuelle sur la relation intra-classe parmi les capitalistes, ce sont à nos yeux deux facettes d'un même processus : la domination du capital sur la société dépend d'un ordre hiérarchique existant parmi les capitalistes eux-mêmes, et *vice versa*. Quand on considère les choses dans le détail, la distribution du profit aux propriétaires absents est à peu près liée aux dommages commerciaux qu'ils peuvent mutuellement s'infliger. Et quand on considère les choses globalement, le sabotage industriel

total occasionné par la guerre commerciale qu'ils se livrent détermine leur part totale de profit (même si ce n'est pas de manière linéaire et que d'autres facteurs rentrent en ligne de compte). En d'autres termes, les objectifs des propriétaires de commerce tournent autour de la distribution du profit, alors que les méthodes de sabotage commercial garantissent avant tout qu'un tel profit est disponible.

## Capital et société

### *Le capital comme négation*

Une raison qui explique que l'analyse de Veblen ne soit jamais vraiment devenue populaire, c'est qu'elle faisait du capital commercial une grandeur industrielle *négative*. Cette conception du nexus commerce-industrie est aussi étrangère à la pensée néoclassique qu'à la pensée marxiste. Pour les néoclassiques, qui mettent l'accent sur l'harmonie et l'équilibre, il est difficile de douter de la valeur sociale positive du capital. Au contraire, Marx avait souligné la dimension antagonistique du fondement social du capital, en associant accumulation et exploitation. Pourtant, à l'instar de ses homologues libéraux, il avait aussi mis l'accent sur la pression implacable qui pousse à améliorer la productivité – une pression qui ne découle pas de l'attrait du monopole ou d'un impératif de pouvoir, mais de la discipline générée par la compétition. Ainsi, en dépit de cet antagonisme – ou peut-être à cause de lui – les capitalistes ont dû, selon Marx, utiliser leur capital de la façon la plus productive possible.

Même les participants britanniques à la controverse de Cambridge étaient restés ambigus quant à l'aspect industriel du capital. Comme Joan Robinson (1971) l'a souligné, Sraffa a brisé la « conspiration du silence » en détruisant la supposition selon laquelle le taux de profit mesurait la contribution de l'investissement au revenu national, sans parler de sa contribution au bien-être humain, en mettant en question

la référence positive à l'accumulation et à la croissance, et en attirant à nouveau l'attention sur la distribution. Mais, bien que Robinson ait réalisé plus tard que Veblen avait anticipé une bonne part de cette critique, elle ne se lança jamais dans l'étude de la possibilité que le pouvoir distributif et la production industrielle puissent non pas simplement ne pas être corrélés, mais surtout qu'ils puissent être corrélés *de manière négative* (1967 : 60 ; 1975 : 115-16).

La différence est subtile mais cruciale : alors que la controverse de Cambridge soulevait la possibilité que le capital puisse être *improductif*, Veblen soutenait que, d'un point de vue industriel, il était *nécessairement contre-productif*.

Cette affirmation est difficile à écarter. Le commerce, comme d'autres institutions de pouvoir au cours de l'histoire, peut forcer les gens à agir, mais il ne peut pas les rendre productifs. De surcroît, la productivité en tant que telle, parce qu'elle est socialement holographique et qu'elle est par conséquent ouverte et illimitée, ne peut générer de profit. La seule manière pour les capitalistes de tirer profit de la productivité est de la soumettre et de la limiter. Dans la mesure où les revenus commerciaux reposent sur le sabotage stratégique, leur capitalisation ne représente rien de plus qu'une réduction à l'inefficacité. Dans ce sens particulier, le capital, de par sa construction propre, est une grandeur industrielle négative.

## *L'essor de la société moderne**

L'émergence du capital comme limitation commerciale de l'industrie a été grandement facilitée par l'essor de la société moderne et une utilisation élargie du crédit comme forme de propriété. Bien sûr, à première vue, cette affirmation semble contre-intuitive. En fait, la plupart des lecteurs s'attendraient probablement à ce que l'exact opposé soit vrai – à savoir que la société est apparue précisément

* Dans ce qui suit, « société » traduit « *corporation* » [*ndt*].

en raison de sa productivité. Mais, comme avec bien d'autres catégories productivistes, il ne faut pas ici se fier aux apparences.

Karl Marx fut peut-être le premier à envisager la signification sociale globale du phénomène de constitution des sociétés [*incorporation*]. Visionnaire comme à son habitude, il suggérait que la société pouvait marquer l'aube d'un nouveau régime capitaliste : « à un titre égal, les sociétés capitalistes par actions et les entreprises coopératives sont », écrivait-il, « à considérer comme des formes de transition entre le mode de production capitaliste et le système d'association. » (Marx, 1963-1968, vol. 2 : 1741) Pourtant, selon lui, cette transition était dictée par l'impératif d'efficacité. La société contribuait à la concentration des moyens de production et, ce faisant, permettait aux capitalistes d'augmenter encore la productivité et d'accélérer l'accumulation.

La conception libérale n'est pas très différente. Dans le cadre de la science économie dominante, la société est la manière la plus efficace pour le corps social – et pas seulement pour les capitalistes – de récolter les bénéfices d'une production à grande échelle. La déclaration suivante de *Samuelson & Compagnie* est caractéristique à cet égard :

> La production à grande échelle est techniquement efficiente, et une grande société est une façon avantageuse pour les investisseurs de répartir les risques irréductibles inhérents à la vie des affaires. Sans la responsabilité limitée et les sociétés, une économie de marché ne pourrait tout simplement pas récolter les bénéfices qui surviennent quand de vastes réserves de capital ont besoin d'être attirées par des sociétés dont la taille leur permet d'être efficientes.
>
> (Samuelson, Nordhaus et McCallum, 1988 : 453)

Pourtant, d'un point de vue véblenien, cette logique productiviste est dénuée de sens. La société est une institution commerciale, pas un élément industriel ; la raison de son apparition et son succès in-interrompu doit donc aller au-delà des économies d'échelle et de gamme.

Premièrement, et même si la constitution d'une société réduit certainement le risque, comme nous l'avons affirmé dans le chapitre 11 et comme nous le montrerons encore dans le chapitre 13, la réduction du risque a plus à voir avec le pouvoir qu'avec l'efficience. En fait, la focalisation sur le pouvoir était présente dès le départ. Le but des sociétés archaïques qui ont commencé à apparaître en Italie au Xe siècle était d'éviter, ou au moins d'atténuer, le sabotage féodal et les dangers de la piraterie. Ces premières « confréries d'investissement » avaient deux structures de base – l'une maritime, l'autre terrestre. L'organisation maritime, connue sous le nom de *commenda*, était une association de courte durée entre un « investisseur » (*commendator*) et un opérateur. Toute sa terminologie renvoie au pouvoir : le voyage lui-même était appelé un *taxedion*, ce qui signifie « expédition militaire » ; la mission du chef était appelée *procertari*, ce qui signifie « engager une lutte » ; et les investissements étaient appelés *iactare*, ce qui signifie « lancer les dés ». L'organisation terrestre qui lui correspond était la *compagnia*, ce qui signifie « le partage du pain ». Au contraire de la *commenda* qui était ponctuelle, l'investissement était ici bloqué pour plusieurs années et il était ostensiblement moins risqué. Mais nombreux furent les propriétaires de ces *compagnia* qui, comme les Peruzzi de Florence, furent attirés par le commerce lucratif du financement des guerres entre princes, une entreprise hautement improductive dont les conséquences commerciales se révélèrent souvent bien plus désastreuses que les fortunes de mer (Pirenne, 1951 : 268-269 ; Lopez, 1962 : 150-52, 298-300).

La seconde difficulté rencontrée par la conception traditionnelle de la société est que la production à grande échelle est une pratique commerciale sensée uniquement si elle sert à augmenter les profits – et pourtant, contrairement à une conception populaire, la production à grande échelle n'implique pas nécessairement l'augmentation des profits. Depuis les années 1890, la société moderne est devenue trop grande pour l'unité industrielle la plus étendue, ce qui suggère que les économies d'échelle ne sont plus le déterminant prépondérant de

l'extension commerciale, si elles le furent jamais. Une société moderne typique possède maintenant de nombreux établissements industriels, dans certains cas plusieurs centaines, souvent dans des secteurs industriels sans lien les uns avec les autres. Et pendant que la taille de la société continue à croître, ce n'est pas le cas de celle de ses unités industrielles[26]. Le fait que la taille de l'industrie ne soit pas une nécessité pour le succès commercial, a été démontré avec force par l'importance croissante de l'externalisation. Nombreuses sont les sociétés géantes d'aujourd'hui qui ont rétabli avec succès le système du « travail à façon » propre à la révolution industrielle, avec pour résultat caractéristique une hausse des profits associée à une baisse des effectifs.

L'essor de la société est bien sûr lié à l'émergence d'une industrie à grande échelle, mais le sens de la causalité pourrait bien être opposé à celui défendu par la théorie économique dominante : la société n'est pas apparue pour *permettre* l'industrie à grande échelle, mais plutôt pour l'*empêcher* de devenir « excessivement » productive.

Dans le cas des États-Unis, cette logique est illustrée par les deux processus principaux représentés dans le graphique 12.3. Entre 1790 et la Guerre civile, la croissance démographique atteignait en moyenne 3 % par an. Avec la conquête de la frontière de l'Ouest, ce taux tomba à 2,2 % entre la Guerre civile et le tournant du XXe siècle, pour baisser jusqu'à 1,6 % entre le tournant du siècle et le déclenchement de la Grande Dépression. Le second développement d'importance qui eut lieu au même moment est la rapide accélération de la productivité du travail (officiellement mesurée). Pour ce qui est

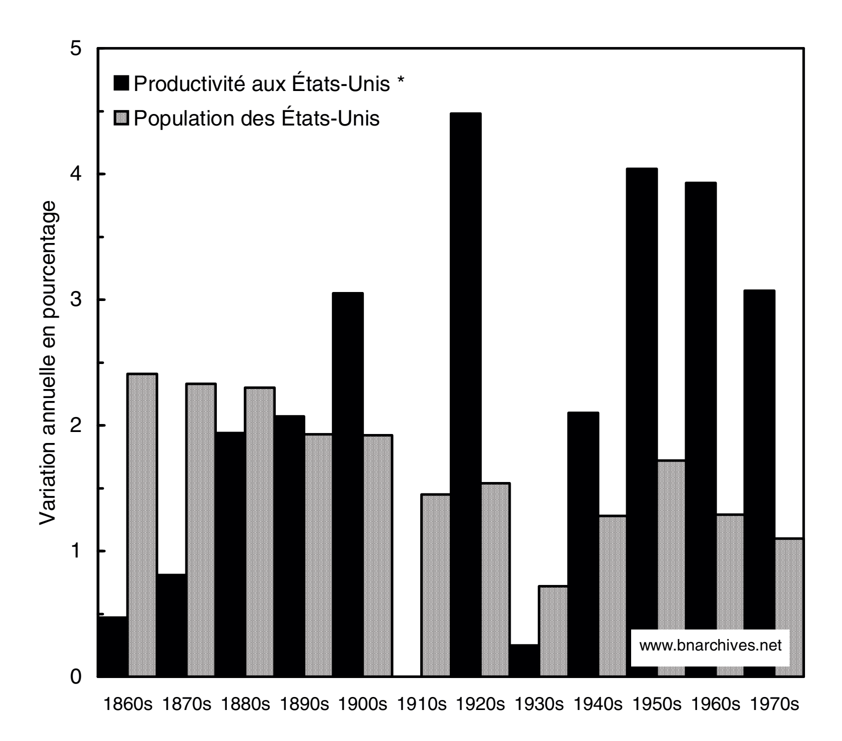
26. Selon les statistiques de l'U.S. Business Program (SUSB), la taille des établissements (définis comme lieux de production) ne diffère pas beaucoup si on compare les très grandes sociétés (qui comptent plus de 10 000 employés) et les sociétés de taille moyenne (qui comptent entre 100 et 999 employés) : en 2005, les deux groupes avaient une taille moyenne d'établissement de 52 employés. La vraie différence résidait dans le *nombre* d'établissements : cette année-là, une grande société typique possédait en moyenne 658 établissements, alors que son homologue de taille moyenne en possédait seulement 4,6 (U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census).

des industries de transformation, la croissance de la production par employé passa de moins de 0,5 % dans les années 1860 à plus de 3 % au tournant du siècle [27].

La rencontre cruciale de ces deux tendances opposées a eu lieu durant la dernière décennie du XIXe siècle. Jusque-là, avec une population augmentant plus rapidement que la productivité, le principal souci des sociétés était de satisfaire une demande en pleine croissance. Les ventes pouvaient par conséquent augmenter à un potentiel maximum sans mettre en danger les marges et la profitabilité. Ce fut l'âge d'or de la « libre compétition ». Mais les choses commencèrent alors à changer. Après la Guerre civile, les arts industriels bénéficièrent de l'amélioration des moyens de transport et de communication, d'une hausse sans précédent de l'utilisation de matières premières nouvelles, du développement et de l'assimilation de nombreuses innovations, de nouvelles techniques de production et d'une diversité croissante de produits. De tout ceci il résulta une accélération marquée de la croissance de la capacité productive. Étant donné que ce processus coïncidait avec un ralentissement de la croissance de la population, le danger était que tôt ou tard le système industriel ne devienne, comme Veblen l'aurait dit, « démesurément productif ». Si l'ancien système de production compétitive devait continuer, l'industrie aurait tendance à générer bien plus de production que l'on n'en pouvait vendre avec profit, ce qui tirerait les prix vers le bas et forcerait l'entreprise commerciale à s'arrêter.

Ce fut à ce moment-là que la société commerciale moderne telle que nous la connaissons devint vraiment elle-même. Jusque-là, les arrangements commerciaux avaient généralement pris la forme de sociétés d'investissement ou de fonds communs dont le principal objectif était de limiter la production totale à ce que le « commerce

27. Des chiffres précis sur la croissance de la productivité sont sujets à caution pour les raisons explicitées dans le chapitre 8, mais les « sauts quantiques » technologiques qui les sous-tendent sont tout à fait réels.




*Graphique 12.3* : La menace productiviste

* Productivité de la main-d'œuvre dans l'industrie manufacturière, mesurée sur la base de l'indice Frickey chaîné à l'indice FRB, divisés par le nombre des travailleurs employés dans la production manufacturière. La croissance moyenne de la productivité pendant les années 1910 était de 0 %.

Source : U.S. Department of Commerce.

pouvait supporter » et à des prix profitables. Pourtant, comme Olson (1965 ; 1982) le démontre de façon convaincante, la collaboration est généralement difficile et souvent impossible dans des groupes élargis, et le nombre excessif de sociétés fut en effet la raison principale de la relative fragilité de ces premiers types d'arrangements commerciaux (Cochran et Miller, 1961 : 140-146 ; Chandler, 1977 : 317-318). Un besoin pressant de réduire le nombre de sociétés se faisait sentir, et la méthode la plus efficace pour y parvenir était la fusion. Pourtant les fusions étaient non seulement des transformations structurelles, mais

aussi des transactions financières. Elles impliquaient l'achat et la vente de capital, ce qui signifiait que les sociétés devaient avoir une valeur pécuniaire. En bref, *le capital lui-même devait devenir une marchandise.*

Les évolutions qui suivirent se sont opérées rapidement. Durant les années 1890, les États-Unis connurent un mouvement généralisé de constitution de sociétés commerciales, une croissance rapide des marchés d'actions et d'obligations et une utilisation croissante du crédit comme forme de propriété. Ce fut pendant cette période que s'acheva la séparation du commerce et de l'industrie. Les compagnies se transformèrent en grandes sociétés et les investisseurs en propriétaires absents de revenus futurs actualisés. À partir de ce moment-là, le problème de la surcapacité a constitué une des caractéristiques plus ou moins permanentes du capitalisme américain. Comme le montre le graphique 12.3, la croissance officielle de la productivité a continué à devancer celle de la population. La limitation de l'industrie est par conséquent demeurée une nécessité commerciale, réalisée par la centralisation progressive des sociétés et la restructuration continuelle d'institutions de pouvoir de plus en plus étendues.

## Richesse productive et gestion financière des sociétés

### *Capitaux propres versus dette*

Quand on considère la société comme un moyen de limiter l'activité industrielle en vue d'un gain commercial, l'accumulation ne peut plus être pensée en fonction de l'appareil productif sur lequel repose cette société. Nous avons déjà abordé la dimension temporelle de cette rupture. En tant qu'entité orientée vers le futur, le capital accumule *par avance* – c'est-à-dire, avant que le profit soit gagné et généralement avant qu'aucun bien matériel ait été créé. Mais cette rupture persiste même indépendamment du problème du temps. Pour le dire simplement,

une augmentation de la capacité conduit à une augmentation de la production industrielle – mais trop de production industrielle est mauvais pour le commerce et désastreux pour l'accumulation.

Cette relation « embrouillée » entre accumulation et production devient évidente quand on étudie de plus près capitaux propres et dette. Pour le « capitaine d'industrie » archaïque, capital signifiait capitaux propres ; la dette ne fournissait pas le contrôle direct nécessaire à la gestion de l'industrie. Pour le « capitaine de solvabilité » moderne, la différence n'est plus aussi tranchée. En tant que propriétaire absent, l'investisseur contemporain considère que les capitaux propres et la dette constituent des droits indifférenciés et qui croissent d'eux-mêmes sur la partie « actifs » du bilan, des capitaux universels uniquement déterminés par leurs profils risque/récompense. Même si les entrées relatives au passif dans le bilan ne correspondent pas à des entrées spécifiques du côté des actifs, on accepte généralement que les capitaux propres capitalisent principalement les « actifs immatériels » de la société, alors que la dette actualise d'abord ses « actifs matériels ». Le credo comptable traditionnel veut que ce soit leur productivité qui confère leur valeur à ces deux types d'actifs. Les premiers représentent le savoir *propre* à la compagnie, la fidélité de la clientèle et d'autres aspects de sa supériorité industrielle supposée ; les seconds renvoient *indifféremment* à ses investissements productifs. Nous allons maintenant voir que ces conventions comptables ne tiennent pas vraiment la route, même dans leurs propres termes.

## *Les actifs immatériels*

Considérons d'abord les « actifs immatériels ». La conception populaire veut que ceux-ci représentent la productivité spécifique de l'outil industriel qui appartient en propre à la société. Mais la représentent-ils vraiment ? Prenez les inventions et les innovations. On estime qu'elles sont productives – même si, étant donné la nature

holographique du savoir, il est difficile de déterminer quelle part de cette productivité « a son origine » dans l'entreprise qui les possède [28].

Pensez au progiciel de Microsoft. Ce progiciel – essentiellement un ensemble codé d'idées – n'aurait pas pu être développé en l'absence de codes comparables ayant été écrits par d'autres – ou, en fait, sans d'autres langages d'ordinateur, sans puce électronique, sans semi-conductivité, sans logique binaire, sans fonctions mathématiques ou sans langage humain. Un tel ensemble de connaissances doit son existence à la société tout entière ; et une grande partie en a été inventée pour elle-même, souvent sans « applications » immédiates en vue ; et ces connaissances sont entièrement gratuites. En ce sens, la plupart des inventions et des innovations de Microsoft n'appartiennent pas à Microsoft – et cette absence de lien signifie que la « productivité » de ces innovations, quelle qu'elle soit, n'appartient pas non plus à Microsoft et ne peut par conséquent représenter ses « actifs immatériels ». En fait, si Microsoft avait suivi à la lettre la doctrine productiviste de la distribution, en payant une redevance pour l'utilisation de ces connaissances, cette entreprise n'aurait probablement plus aucun « actif immatériel » et une dette infiniment grande.

Pourtant, en pratique, rien de tout cela n'importe. La véritable question ne consiste pas à se demander si les connaissances de Microsoft « ont leur origine » à l'intérieur ou à l'extérieur de l'entreprise, mais si ces connaissances – quelle que soit leur source – peuvent être protégées. Notez que dans ses livres de compte, Microsoft – comme n'importe quelle autre entreprise – ne capitalise pas l'invention elle-même, mais le brevet ou le droit d'auteur qui la protège. La raison qui explique ce fait ne devrait maintenant plus vous étonner : à moins que l'innovation ne soit protégée, tout le monde peut l'utiliser, et ce que tout le monde peut utiliser ne rapporte

28. Par souci de simplicité, nous traitons comme synonymes la société et ses employés. Dans la mesure où ils ne le sont pas, l'« origine » de la connaissance devient encore plus confuse.

de profit à personne. Conclusion : une entreprise – aussi innovante qu'elle veuille bien se présenter – peut seulement capitaliser la *protection* des connaissances, et jamais les connaissances elles-mêmes [29].

Quand l'on passe des droits de propriété intellectuelle légalement reconnus à des objets non reconnus, la productivité supposée des « actifs immatériels » devient encore plus douteuse. Ces objets non reconnus sont généralement classés dans la rubrique « survaleur » [*goodwill*]. La signification comptable de la « survaleur » est assez différente de sa connotation d'origine de fidélité de la clientèle fondée sur une connaissance intime au sein d'une petite communauté. Sur les registres des sociétés, on use (ou abuse) généralement du terme « survaleur » comme d'une catégorie fourre-tout pour ce pouvoir non reconnu qui sert à limiter stratégiquement l'industrie en vue de gains commerciaux différentiels.

---

29. À l'image de ce qui se passe dans ce conte classique sur l'Amérique moderne *Qu'est-ce qui fait courir Sammy ?* (1941) de Budd Schulberg, le succès de nombreux techno-entrepreneurs tient souvent plus à leur pouvoir impitoyable qu'à leur génie créatif. Leur stratégie ordinaire est connue comme celle du « suiveur » : être le premier à détecter des idées nouvelles créées par autrui, les arracher à leurs créateurs et les transformer rapidement en la propriété du « suiveur ».

Le système d'exploitation MS-DOS de Bill Gates, par exemple, est étonnamment proche d'un système antérieur nommé QDOS, qui avait été écrit par un certain Tim Peterson, auquel Gates a donné 50 000 dollars pour qu'il renonce à réclamer quoi que ce soit dans le futur. De la même manière, il est de notoriété publique que l'idée du système Windows de Gates a été prise, cette fois gratuitement, à Steve Jobs de Apple, qui a essayé d'en stopper le développement devant un tribunal, après l'avoir lui-même « emprunté », ainsi que la souris, à des développeurs de chez Xerox. Même Jim Clarke, l'inventeur légendaire de la Silicon Valley, doit presque toute sa fortune à des idées simples, griffonnées sur un coin de table – l'idée d'utiliser comme base pour Netscape le navigateur Mosaic développé par Marc Andersen et l'idée d'utiliser Internet comme base pour l'unification de l'industrie de la santé états-unienne par Healtheon. Le développement et la mise en œuvre effective de ces idées sont entièrement dus à d'autres.

D'après Michael Lewis (2000 : 17), beaucoup des innovations de la Silicon Valley – y compris ce qu'on a appelé les « nouveaux nouveaux objets » – sont rarement révolutionnaires ou même neuves. Ce sont plutôt des idées « mûres pour être prises au sérieux par le marché », des idées qui ont été complètement éprouvées et auxquelles il ne manque plus qu'un « petit rien pour qu'elles fassent l'objet d'une acceptation générale », c'est-à-dire ce rien consistant en un habillage légal qui fasse qu'autrui ne puisse les utiliser sans payer.

La fusion de sociétés, c'est-à-dire la transaction commerciale qui a cette aptitude occulte à faire que le tout croisse plus que ses parties, est une bonne illustration de cette pratique. Quand deux compagnies fusionnent, leur capitalisation après fusion excède presque toujours la somme de leurs capitalisations respectives avant fusion. Certains attribuent ce miracle à la synergie productive : quand elles fusionnent, les deux sociétés sont censées se compléter et stimuler leurs efficiences respectives. Pourtant, comme nous le verrons au chapitre 15, les preuves à l'appui de cette explication sont minces. Pire encore, elles sont largement dénuées de pertinence pour ce qui concerne la pratique habituelle des fusions en conglomérats et elles sont complètement discréditées par la pratique très répandue de « réduction de taille » [*downsizing*] après fusion, qui vise à se débarrasser de la surcapacité.

En dernière instance, ce qui rend la capitalisation combinée plus importante que la somme de ces parties est le *pouvoir social* additionnel généré par la fusion : celui d'augmenter les revenus différentiels, de susciter la *hype* différentielle et de réduire l'incertitude différentielle. Bien sûr, les fondements de pouvoir de cette « valeur ajoutée » ne peuvent pas être reconnus publiquement. À la place, cette capitalisation additionnelle sera inscrite sur le bilan comptable comme de la « survaleur » fraîche.

En conclusion, on peut dire que l'accumulation de capitaux propres ne capitalise pas une *productivité différentielle* mais *un pouvoir différentiel*. En ce sens, n'importe quel dispositif institutionnel qui conduit à espérer des profits en hausse et à redouter moins de risque – que ce dispositif consiste en remaniements politiques favorables, en création de nouvelles « envies » chez le consommateur, en une nouvelle organisation de la collusion, ou en l'affaiblissement des concurrents – résultera tôt ou tard en des valeurs de capitaux propres plus élevées soutenues par de la « survaleur » nouvelle.

## *Les actifs matériels*

Qu'advient-il alors de la dette ? N'est-il pas vrai qu'à la différence des capitaux propres, la dette est généralement soutenue par un ensemble d'instruments matériels dont on peut difficilement nier l'essence productive ? Et ce fait ne suggère-t-il pas que le revenu du capital est, au moins en partie, une fonction de la productivité ? Encore une fois, la réponse est négative. Les investissements productifs sont productifs dans le contexte holographique de « l'industrie considérée dans son ensemble ». Et c'est seulement à cause de ce contexte que la propriété des machines résulte en la capacité à menacer l'industrie et en un droit de s'approprier une part des revenus de la société. C'est seulement dans ces circonstances que les machines peuvent être capitalisées.

En guise d'illustration, considérez l'exemple d'un navire transportant du pétrole. Sa capacité à transporter du pétrole brut se modifie très graduellement et de façon prédictible au cours du temps. Par contraste, sa valeur en dollars en tant que « bien d'équipement » a tendance à varier considérablement en fonction du prix du pétrole. Ce prix est affecté par un ensemble très large de circonstances, qui inclut la cohésion relative de l'OPEP et des grandes compagnies pétrolières, les guerres au Moyen-Orient, les hauts et les bas de la production mondiale et les progrès en termes d'efficacité énergétique. Quand ces circonstances se modifient, le prix du pétrole en fait de même ; quand le prix du pétrole monte ou qu'il descend, une part plus ou moins grande du revenu total va au propriétaire du bateau ; et comme le profit généré par le bateau fluctue, ainsi en va-t-il de la valeur capitalisée du bateau – et pourtant, toute cette série se déroule sans qu'aucun changement perceptible n'ait affecté la productivité du navire [30] !

---

30. On peut aisément élargir la liste des actifs qui sont affectés par les prix du pétrole. Par exemple, l'efficacité des courtiers en pétrole ne se modifie pas beaucoup plus vite que celle des navires ; pourtant, leur « capital humain », mesuré par les bonifications qu'ils touchent, fluctue, comme par magie, avec le prix du pétrole et le Baltic Dirty Tanker Index (MORRISON, 2006). Il en va de même pour les gouvernements des pays producteurs

Cet exemple n'a rien d'unique. C'est le même principe qui s'applique aux avions, aux usines, aux espaces de bureau et à tout « bien d'équipement » sur terre. Leur valeur capitalisée ne dépend pas de leur productivité intrinsèque, mais des circonstances politiques, institutionnelles et commerciales générales dans lesquelles ils opèrent.

Reste que, dans les registres comptables des sociétés, les actifs physiques ne sont pas consignés à leur valeur de marché courante, mais en fonction de leur coût. C'est ce que les comptables appellent « la valeur comptable ». Consciemment ou pas, on essaie ici de distinguer ce que l'on peut attribuer au pouvoir social de la valeur supposée « réelle » de l'actif telle que mesurée par son coût historique. Pourtant, il faut bien reconnaître que même cette convention sans doute « objective » est incapable d'expurger les prix du pouvoir.

La raison en est que, à n'importe quel moment du temps, le coût même de production des investissements productifs est déjà une manifestation d'un conflit et d'une lutte systémique. Considérons à nouveau notre exemple des navires transportant du pétrole. Si la possession de tels pétroliers confère des profits importants, il est probable que les compagnies (de même que leurs travailleurs, en fonction de leur pouvoir de négociation) qui génèrent ces profits s'en approprient une certaine partie. La compagnie maritime acquéreuse inscrira la valeur comptable de ce navire comme une quantité indifférenciée, un item de « coût » débarrassé de toute dimension de pouvoir. Mais ce coût reflète déjà une lutte de pouvoir en ce qui concerne la redistribution, lutte qui a permis en première instance au chantier naval de faire monter le prix du navire qu'il venait de lancer. De surcroît, même dans le cas peu probable où une capacité de gain différentielle ferait défaut, le coût de production de

---

de pétrole : leur expertise en matière de forage se modifie de manière très graduelle, alors que la valeur de leurs fonds souverains gonfle et se contracte avec les hauts et les bas des prix du pétrole (FARRELL et LUND, 2008).

biens matériels incorpore déjà le taux normal de rendement et donc la limitation *moyenne* de l'industrie par le commerce.

Pour résumer, la distinction entre actions et obligations s'enracine dans des considérations de pouvoir, et pas dans des déterminations industrielles. Ces deux formes de capital se fondent sur le pouvoir, même si la nature de ce pouvoir est différente dans chacun de ces cas. Plus généralement, les capitaux propres capitalisent la capacité *différentielle* d'une société à restreindre l'industrie en vue de son bénéfice propre, alors que la dette capitalise la capacité *moyenne* de tous les propriétaires à limiter l'industrie dans son ensemble.

## *La maturité du capitalisme*

La distinction en termes de pouvoir entre la dette et les capitaux propres peut aussi être envisagée à partir du contraste entre leurs rendements respectifs et les limitations industrielles dont ils dérivent : l'intérêt sur la dette représente un sabotage moyen, alors que le profit sur les capitaux propres renvoie au sabotage différentiel. De ce point de vue, les variations à long terme du ratio Intérêt/Profit peuvent être interprétées comme un indicateur de la « maturité » du capitalisme.

La notion de maturité que nous employons ici renvoie à peu près à la puissance et la solidité des institutions de pouvoir existantes ; et cette puissance et cette solidité, affirmons-nous, sont intimement liées à la nature des bénéfices espérés et des formes de capitalisation qui leur sont associées. Frankel (1980) conçoit la différence fondamentale entre capitaux propres et dette comme une question de confiance : ceux-là représentent un rendement *espéré*, alors que celle-ci représente une *promesse* de rendement. Mais alors, dans le cadre de l'entreprise commerciale, le degré de confiance entre propriétaires dépend de la « normalisation » de leur pouvoir[31].

---

31. Peut-être vaut-il la peine de noter que les termes d'« engagement » et de « confiance » ont des origines plutôt violentes. L'anarchie occasionnée par les guerres privées au début de

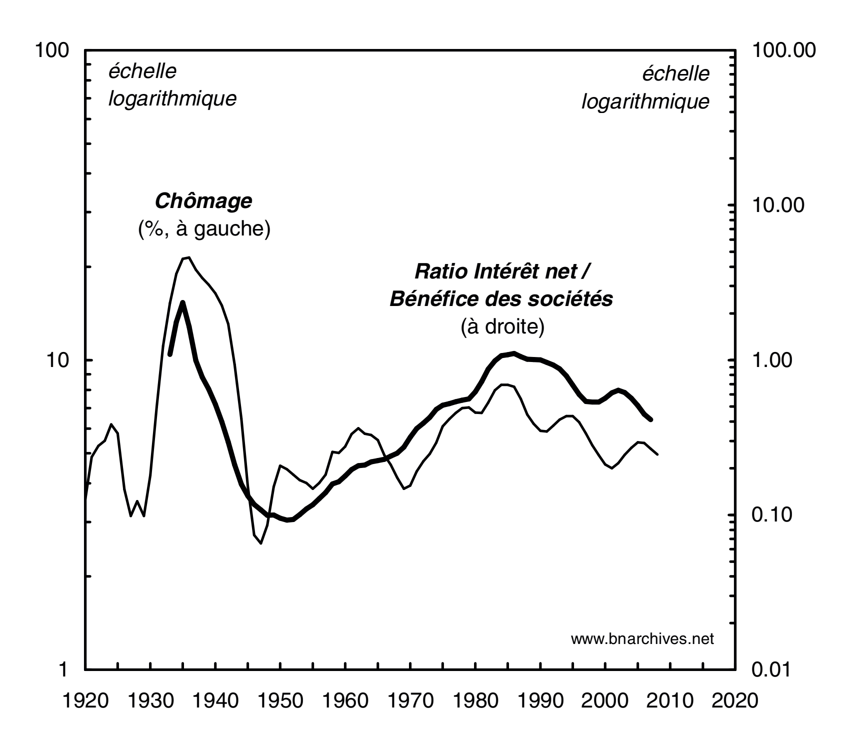
Pour cette raison, nous pouvons nous attendre à ce que le capitalisme mûrisse et que le contrôle industriel se pétrifie progressivement dans des institutions reconnues, que la perception des risques s'émousse, que la confiance augmente et que la dette devienne une forme de plus en plus acceptable d'accumulation. Inversement, quand des circonstances changeantes occasionnent un relâchement de la prégnance des conventions et des schèmes de pensée existants (ce qui, en un sens, « revigore » le capitalisme), il devient relativement plus difficile d'émettre de la dette et l'investissement en action le plus risqué est à nouveau l'instrument fondamental de la capitalisation. Conçue de cette manière, la maturité du capitalisme ne se développe pas de façon linéaire et n'a pas en fait de direction prédéterminée. Le capitalisme peut aussi bien croître que décroître, en fonction de la trajectoire des institutions de pouvoir, des organisations et des processus.

Si l'on suit cette logique, nous devons nous attendre à ce que la maturité du capitalisme, évaluée par le ratio Intérêt/Profit, soit positivement corrélée avec l'extension du sabotage industriel. Et, comme l'illustre en effet le graphique 12.4, cette corrélation semble bien exister aux États-Unis. Depuis les années 1930, notre indice de maturité a été étroitement corrélé avec le taux de chômage, un équivalent aisément disponible (quoiqu'imparfait et partial) de la limitation industrielle.

À première vue, la relation peut sembler intuitive et peu significative. Après tout, les fluctuations économiques affectent plus le profit que l'intérêt, de sorte que lorsque le chômage augmente, il devrait en aller de même pour le ratio Intérêt/Profit. Pourtant, cette trivialité ne vaut que pour le court terme. À plus long terme, les paiements de l'intérêt sont bien plus flexibles, de sorte qu'il n'y a aucune raison technique que le ratio Intérêt/Profit soit positivement

---

la période du féodalisme médiéval laissait peu d'espace public et éliminait tout semblant de sécurité personnelle. Ce contexte a fait apparaître des bandes armées d'*ingénue in obsequio* – d'hommes libres sous la protection et au service d'un chef militaire. Les serviteurs en armes du roi des Francs étaient connus à l'origine comme *comitatus*, puis plus tard comme *trustis* (GANSHOF, 1944 : 19-23).




*Graphique 12.4* : Confiance commerciale et sabotage industriel aux États-Unis

Note : les séries sont exprimées comme des moyennes mobiles à 5 ans. Le ratio Intérêt net/Bénéfice des sociétés comparent des séries déjà lissées.

Source : U.S. Department of Commerce *via* Global Insight (code des séries : RUC pour le taux de chômage ; INTNETAMISC pour l'intérêt net et les rétributions diverses ; ZBECON pour le bénéfice des sociétés avant impôts incluant les provisions pour amortissement et l'ajustement de la valeur des stocks).

corrélé avec le chômage. Remarquez que le graphique 12.4 lisse les deux séries comme des moyennes mobiles à 5 ans. À cette lumière, le fait que leurs modifications à long terme soient aussi semblables est hautement significatif.

Les années 1930 et 1940 ont été marquées par une grande agitation. Comme l'indique le graphique, le contrôle commercial sur l'industrie

est devenu « excessif » durant la Grande Dépression, alors que plus tard, avec l'essor induit par la guerre, il était devenu « trop lâche » (voir aussi graphique 12.2). La période 1950-1980 a été beaucoup plus stable. Le commerce a lentement repris le contrôle de l'industrie, stimulant la confiance dans le flux régulier du revenu revenant au capital et entre prêteurs et emprunteurs. En résultèrent une hausse graduelle du chômage d'une part et le passage du profit au revenu fixe de l'autre. Pourtant, depuis le milieu des années 1980, la tendance semble s'être renversée. La globalisation croissante de l'entreprise commerciale et l'ouverture progressive de l'économie politique américaine ont mis les institutions commerciales existantes sous pression et ont transformé la façon même dont le commerce contrôle l'industrie. Or, comme la promesse d'un rendement s'affaiblissait quand on la comparait avec la simple attente d'un rendement, le chômage s'est effondré avec le ratio Intérêt/Revenu du capital arrivé à « maturité ».

## Les fractions du capital

L'institution de la propriété absente et l'idée selon laquelle le profit et l'accumulation dérivent des limitations commerciales de l'industrie suggèrent que le capital dans son ensemble est *intrinsèquement* improductif. Cette perspective diffère radicalement de la taxinomie « fractionnelle » utilisée par Marx, dont la logique différencie capitaux productifs et capitaux improductifs. Selon Marx, le capital s'accumule au travers d'un schéma de circulation :

1. $A \rightarrow M \rightarrow P \rightarrow P' \rightarrow M' \rightarrow A'$

Dans ce schéma, le capital financier (l'argent, *A*) se transforme en capital commercial (marchandises, *M*), qui se transforme lui-même en capital industriel (le travail en train de se faire, ou capital productif *P*), ce qui produit encore plus de capital industriel (*P'*), qui se

convertit à nouveau en capital commercial (plus de marchandises *M'*) et finalement en capital financier (plus d'argent *A'*).

Même si la circulation du capital est un seul et même processus, au cours du XIXe siècle, chacune de ses étapes semble avoir été dominée par un groupe ou une fraction différente de la classe des capitalistes : la conversion $A \Rightarrow A'$ a été dominée par la fraction financière, $M \Rightarrow M'$ par la fraction commerciale, et $P \Rightarrow P'$ par la fraction industrielle. Comme nous l'avons vu, on estimait que la fraction industrielle était productive : elle était considérée comme le moteur de l'accumulation, le site où la valeur était déterminée et où la plus-value était créée. Par contraste, les fractions financières et commerciales, qui dérivaient leur profit au moyen d'une lutte intra-capitaliste autour de la redistribution, étaient considérées comme improductives.

Au cours des années 1970 et 1980, de nombreux marxistes structuralistes travaillèrent à dresser la carte de l'économie politique de ces fractions, une tradition qui a depuis réapparu avec l'engouement pour l'étude de la « financiarisation » de l'économie[32]. À nos yeux, ce cadre de pensée reste pourtant inadéquat pour comprendre le régime capitaliste contemporain. Le problème est simple : même si l'idée que Marx se faisait du capital était sans problème et même si le profit avait tout à voir avec l'excédent productif et rien avec le sabotage, on ne pourrait toujours pas identifier les fractions du capital.

## *Séparer accumulation et circulation*

La première difficulté, qui est de nature analytique, concerne le lien entre la circulation marxienne et la réalité de l'accumulation. Conceptuellement, la circulation a lieu dans la rubrique « actifs » du bilan comptable, alors que l'accumulation se situe dans la rubrique

32. Des contributions récentes à la littérature sur la « financiarisation », on retiendra WILLIAMS *et al.* (2000), FROUD, JOHAL et WILLIAMS (2002), KRUPPNER (2005) et EPSTEIN (2005).

« passifs ». Dans la mesure où Marx comptabilisait toutes les marchandises dans la même unité de valeur rétrospective qu'est le travail abstrait, il était logique pour lui de considérer ces deux processus comme des reflets l'un de l'autre. La société avance les items de la rubrique « actifs » : argent, matières premières, biens semi-finis, savoir propriétaire, et l'amortissement de ses machines et de ses structures. La plus-value fait augmenter la valeur totale de ces items. À mesure que la plus-value est réinvestie, la valeur comptable de la dette et des capitaux propres des actionnaires dans la rubrique « passifs » augmente de la même manière que le font les items de la rubrique « actifs ». La circulation et l'accumulation croissent et (occasionnellement) se contractent en tandem.

Pourtant, ce qui paraissait sensé à Marx n'a plus aucune pertinence dans le nouvel ordre du pouvoir capitaliste. La valeur comptable est rétrospective et n'a par conséquent plus aucune importance. Dans le calcul du pouvoir, c'est la capitalisation prospective de l'entreprise sur les marchés d'actions et d'obligations qui importe. Cette capitalisation est une valorisation symbolique et ne peut donc pas, par définition, faire l'objet d'une circulation. De surcroît, calculée à la valeur actualisée, ajustée au risque, des revenus futurs espérés, elle n'a que peu de relation (et, comme nous l'avons vu au chapitre 10, souvent une relation *négative*) avec le coût des actifs en circulation.

C'est là que réside le problème. Les fractions du capital sont enracinées dans l'identité conceptuelle de la circulation et de l'accumulation. Mais avec une accumulation prospective rendue indépendante d'une circulation rétrospective, la production n'a plus d'influence directe sur le capital. Et avec le capital expulsé de la boucle productive, la définition des différentes fractions perd toute signification.

## *Où sont donc passées les fractions ?*

La seconde difficulté est empirique et historique. La possibilité pour le capital d'être vendu permet à des sociétés, même relativement petites,

d'opérer dans de nombreux secteurs différents, et cette diversification empêche de dire à quelle fraction elles appartiennent – et ce, même si la définition des fractions elles-mêmes était transparente.

Par exemple, comment devons-nous classer des conglomérats tels que General Electric, DaimlerChrysler, ou Philipp Morris ? Ces sociétés opèrent dans des centaines de secteurs différents de la totalité du spectre commercial – de l'intermédiation financière, en passant par les matières premières, au courtage, à la production industrielle, au divertissement, à la publicité et à la distribution – comment faut-il alors les appeler ? Même s'il faut reconnaître qu'on a là affaire à des exemples extrêmes, la diversification des sociétés s'est tellement développée qu'aujourd'hui le problème est très général. Et ce n'est simplement qu'un début.

La difficulté n'est pas seulement que des sociétés diversifiées produisent et vendent beaucoup de produits différents, mais aussi qu'il n'existe pas de méthode objective pour déterminer quelle part de leur profit provient d'une ligne de production donnée. En plus d'être incapables de mesurer la « productivité » de façon à identifier la « source » ultime du profit, nous sommes ici confrontés avec les problèmes insolubles posés par les transactions qui n'ont pas lieu dans des conditions de pleine concurrence et par la fixation des prix de cession interne entre différentes branches de la même société. Par exemple, si GE Capital « subventionne » la division « motorisation aéronautique » de GE en lui fournissant un crédit « à bon marché », le résultat est de faire baisser le profit de la première branche de la société et de faire augmenter celui de la seconde – et tout cela sans qu'aucune modification dans la production ou les ventes ait eu lieu [33].

Le problème ne fait que se compliquer quand on commence à considérer les choses de façon globale. Dans les comptabilités

33. Nous écrivons « subventionne » et « bon marché » entre guillemets dans la mesure où il n'existe pas de point de référence objectif pour évaluer ce qui est bon marché et ce qui est subventionné.

nationales, les « profits de transformation » renvoient non pas aux bénéfices des *établissements* de transformation, mais à ce qu'on appelle communément des *sociétés* de transformation. À la différence des *établissements* de transformation, qui produisent souvent un ensemble bien déterminé de marchandises, les *sociétés* de transformation sont des hybrides. Elles incluent des sociétés dont le secteur d'activité *unique* le plus étendu, mesuré en termes de ventes, est la transformation. Mais étant donné que la transformation ne représente qu'une part – et souvent une part assez réduite – du total des ventes de la société, le résultat est que l'essentiel du « profit de transformation » peut bien provenir d'activités *autres que la transformation*[34].

Ces considérations suggèrent que la perspective « fractionnelle » ne peut pas être traitée comme une caractéristique universelle du capitalisme. Elle a pu être utile comme classification approximative au cours de la phase précédant la diversification (en particulier dans le but de nouer des alliances politiques, etc.). Mais elle a une valeur théorique douteuse et une pertinence empirique faible pour l'époque de l'hyper-capitalisation, de la propriété absente et de la formation de conglomérats.

## *Vers des fractions de pouvoir*

Ces difficultés ont conduit certains marxistes orthodoxes à jeter l'éponge en ce qui concerne les fractions, au moins pour l'instant. Ainsi Duménil et Lévy admettent-ils que de grandes sociétés « non financières » se livrent à des activités « financières » et qu'une diversification étendue signifie que le terme « finance » peut maintenant être utilisé pour désigner les « propriétaires capitalistes » en général (par opposition aux

34. Les difficultés insurmontables à faire correspondre les profits commerciaux avec des secteurs spécifiques de l'activité industrielle sont évoquées dans différents articles méthodologiques que malheureusement peu de spécialistes des fractions prennent le temps de lire (voir, par exemple, U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, 1985 : 14 ; 2001 : M21-M22).

gestionnaires qu'ils emploient). Pourtant, réticent à l'idée d'abandonner le schéma de Marx, ils affirment que « l'analyse des différentes fractions des classes dirigeantes, et des institutions qui leur sont associées, doit encore être menée à bien » (2005 : 21-22).

Nous ne partageons pas leur optimisme. Les difficultés auxquelles nous sommes confrontés ici ne peuvent être résolues – tout au moins pas dans le cadre de la science économique conventionnelle, qu'elle soit marxiste ou néoclassique. Paul Sweezy reconnaissait avec candeur cette impasse dans l'analyse rétrospective qu'il consacra au *Capitalisme monopoliste* (1966), un livre justement fameux qu'il avait coécrit avec Paul Baran vingt-cinq ans auparavant. Ses observations valent la peine d'être citées parce qu'elles indiquent à la fois quel est le problème et pourquoi la science économique ne peut pas le résoudre :

> Pourquoi *Le capitalisme monopoliste* a-t-il échoué à anticiper les changements dans la structure et le fonctionnement du système qui ont eu lieu ces vingt-cinq dernières années ? Fondamentalement, je pense que la réponse est que *sa conceptualisation du processus d'accumulation du capital est partiale et incomplète*. Dans les traditions de l'économie dominante et de l'économie marxienne, la manière dont nous traitions l'accumulation du capital consistait essentiellement à ajouter au stock de biens d'équipement existants. Mais ce n'est en réalité qu'un seul aspect de ce processus. L'accumulation consiste aussi à ajouter au stock d'actifs financiers. Ces deux aspects sont bien entendu liés, mais la nature de ce lien est, et c'est le moins qu'on puisse dire, problématique. La manière traditionnelle de résoudre ce problème a été en fait de ne pas s'en soucier : par exemple, on considère le fait d'acheter des actions et des obligations (deux des formes les plus simples d'actifs financiers) comme étant simplement une manière indirecte d'acheter des biens d'équipement véritables. C'est rien moins que toujours vrai, et c'est une façon de voir les choses qui peut être tout à fait trompeuse. Ce n'est pas ici le lieu d'indiquer une façon plus satisfaisante de conceptualiser ce processus d'accumulation du capital. C'est dans le meilleur des cas un problème extrêmement compliqué et difficile, et je reconnais avec franchise que

> je n'ai pas d'indications à donner sur la façon de le résoudre. Mais je peux dire avec une certaine confiance qu'une meilleure compréhension de la société capitaliste monopolistique d'aujourd'hui ne sera possible que sur la base d'une théorie de l'accumulation du capital plus appropriée que celle que nous possédons maintenant, et qui insistera plus spécialement sur *l'interaction entre les aspects réels et financiers* du capital.
>
> (Sweezy, 1991, c'est nous qui soulignons).

La pierre d'achoppement réside à la toute fin du paragraphe : « l'interaction entre les aspects réels et financiers. » Sweezy reconnaissait que le problème se situait dans le concept même de capital – problème qu'il ne pouvait pas résoudre précisément parce qu'il continuait à distinguer aspects « réels » et aspects « financiers » du capital.

Ceci ne devrait pas nous surprendre. « En ce qui concerne l'individu, chacun est de toute façon, un fils de son temps ; ainsi la philosophie est elle aussi son temps appréhendé en pensées. Il est tout aussi sot de rêver qu'une quelconque philosophie surpasse le monde présent, son monde, que de rêver qu'un individu saute au-delà de son temps, qu'il saute par-dessus Rhodes. » (Hegel, 1821 : 86) Sweezy et le groupe de la *Monthly Review* ont repoussé la frontière de la recherche marxiste durant la plus grande partie de l'après-guerre, mais ils tombèrent à court de munition dans les années 1990. Ils reconnurent la réalité sans conteste de la finance, mais elle ne pouvait trouver sa place dans leur monde clivé.

En réalité, le clivage n'existe pas. Le capital est tout entier finance, et seulement finance. Et chaque type de capital, y compris celui qui est formellement associé à l'industrie, est intrinsèquement improductif. Dans une perspective fondée sur le pouvoir, la classification même des capitaux en fonction des secteurs d'activité industrielle, même en l'absence de diversification et d'une capitalisation prospective, est erronée.

La production est toujours une activité socio-holographique, menée à bien dans le cadre d'un domaine industriel *intégré*.

Par contraste, la société commerciale est une construction légale différentielle. En tant qu'entité légale, General Motors ne produit pas, et en fait ne peut pas produire, de voitures. Elle *contrôle* seulement la production de voitures. Mais ainsi en va-t-il aussi de sociétés comme Mitsubishi Trading et Deutsche Bank. Au travers de formes de *pouvoir* différentes, chacune de ces sociétés contrôle des aspects cruciaux de la production de *voitures*, et ce contrôle leur permet à son tour de disposer de parts indifférenciées du profit *sociétal* total. Par conséquent, la classification des différents types de société ne doit pas se faire sur la base étroite de la production, mais suivant la perspective plus générale qui est celle du pouvoir, dont la production n'est simplement qu'un aspect.